



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Bosnia



Bulgaria



Hungary



Moldova



Poland



Romania



Slovakia



Slovenia



Ukraine



Czech Republic

18` 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 1 (18) 2019

Дніпро

2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Верхоглядова Наталя Ігорівна, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Заступник головного редактора:

Фісуненко Павло Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Відповідальний секретар:

Макарова Ганна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Білоконь Анатолій Іванович, доктор технічних наук, професор, декан будівельного факультету, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Божанова Вікторія Юріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Вечеров Валерій Тимофійович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Євсєєва Галина Петрівна, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри українознавства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Іванов Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Каховська Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Левчинський Дмитро Львович, доктор економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Орловська Юлія Валеріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Пашкевич Марина Сергіївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Поповиченко Ірина Валеріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Семенов Андрій Григорович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету.

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

Andrzej Gwiżdż, професор, завідувач кафедри економіки Вищої школи бізнесу Національного університету Луїса (м. Новий Сонч, Польща).

Stanislava Sokolowska, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Ополь, Польща).

Sébastien Menard, доцент, доктор філософії, Факультет права, економіки та управління, Університет міста Ле-Ман (м. Ле-Ман, Франція).

Ulian Galina, доктор економічних наук, професор, декан факультету економічних наук Молдавського державного університету (м. Кишинів, Молдова).

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 16 травня 2016 № 515 (Додаток 12).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 7 від 29 січня 2019 р.)

Сайт електронного видання: www.easterneurope-ebm.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.262.8

ФОРМУВАННЯ БІОЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

FORMATION OF THE BIOECONOMIC SYSTEM, PERSPECTIVES OF ITS DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

Полторацька О.Т.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту,
Національний авіаційний університет

Крюкова В.В.
магістрант,
Національний авіаційний університет

Обґрунтована необхідність дослідження біоекономічного напрямку розвитку суспільства. Розглянуто теоретичні основи біоекономіки та наведено авторське бачення поняття, в якому, на відміну від наявних, увагу акцентовано на трансформації біомаси у біоенергію. Систематизовано ключові категорії біоекономічної системи та виокремлено їх збіжності та відмінності. Досліджено складники біомаси як основного джерела біоенергії: залишки сільського і рибного господарства, лісової промисловості, органічні тверді і харчові відходи та енергетичні культури. Наведено зарубіжний досвід щодо впровадження та практичного використання біопродукції. Сформульовано переваги і недоліки розвитку біоекономіки та надано пропозиції щодо її імплементації на теренах України.

Ключові слова: біоекономіка, біотехнологія, біоенергетика, біомаса, біопродукція.

Обоснована необходимость исследования биоэкономического направления развития общества. Рассмотрены теоретические основы биоэкономики и приведено авторское видение понятия, в котором, в отличие от существующих, внимание акцентировано на трансформации биомассы в биоэнергию. Систематизированы ключевые категории биоэкономической системы и выделены их сходства и различия. Исследованы составляющие биомассы в качестве основного источника биоэнергии: остатки сельского и рыбного хозяйства, лесной промышленности, органические твердые и пищевые отходы и энергетические культуры. Представлен зарубежный опыт по внедрению и практическому использованию биопродукции. Сформулированы преимущества и недостатки развития биоэкономики и даны предложения по ее имплементации на территории Украины.

Ключевые слова: биоэкономика, биотехнология, биоэнергетика, биомасса, биопродукция.

The necessity of studying the bioeconomic direction of development of society is substantiated. The theoretical bases of bioeconomy are considered and author's vision of the concept is presented, in which, unlike the existing ones, attention is focused on the transformation of biomass into bioenergy. The key categories of the bioeconomic system are systematized and their convergence and differences are distinguished. The components of biomass as the main source of bioenergy are explored, which includes the remnants of agriculture and fisheries, the forest industry, organic solid and food waste and energy crops. Foreign experience on introduction and practical use of bioproducts is presented. The advantages and disadvantages of bioeconomy development are formulated and proposals on its implementation on the territory of Ukraine are given. Therefore, there is a convincing need for close cooperation between the countries of the world and even the continents, the integration of their scientific and industrial sphere with a view to solving global problems in various sectors and sectors of society, such as environmental systems, food and energy security, health care, things, etc. The common denominator for these problems is that they are systemic, permanent, extremely complex, open and characterized by uncertainty regarding the ways in which they are overcome. Thus, the main task of the next decades should be to support a safe and favorable environment for future generations to live. Successful resolution of the main environmental, social and economic problems will make it possible to change the conditions of existence of society, which will become possible only if the vector of development of the economy changes and the transition to the principles of the bioeconomic system.

Key words: bioeconomy, biotechnology, bioenergetics, biomass, bioproduction.

Постановка проблеми. Господарська діяльність людства в усі періоди історичного розвитку була спрямована на задоволення власних потреб без усвідомлення наслідків для навколишнього середовища та майбутніх поколінь. Неузгоджена економічна та соціальна політика країн світу, різноспрямованість їхніх інтересів, стратегічних орієнтирів, значний розрив рівнів соціально-економічного та технологічного розвитку привели до виникнення, особливо в останні десятиліття, глобальних проблем, що загрожують життю та здоров'ю населення, дисбалансу в еколого-економічній системі, появи незворотних процесів у середовищі існування. Водночас кількість населення на планеті постійно зростає. Це створює необхідність у збільшенні споживання на 50% їжі, 45% енергії і 30% води. В таких умовах надзвичайно важливого значення набувають джерела відновлюваних природних ресурсів. Тому виникає переконлива необхідність тісного співробітництва країн світу і навіть континентів, інтеграції їхньої науково-виробничої сфери стосовно пошуку вирішення глобальних проблем у різних галузях та сферах діяльності соціуму, таких як екологічні системи, продовольча та енергетична безпека, охорона здоров'я, розміщення промислових об'єктів тощо. Спільним знаменником зазначених проблем є те, що вони є системними, постійно діючими, надзвичайно складними, відкритими та характеризуються невизначеністю стосовно напрямів їх подолання. Часткове ж вирішення може викликати подальші проблеми завдяки ефекту зворотного зв'язку. З огляду на вищезазначене, актуалізується необхідність дослідження біоекономічної системи як вирішальної якісної характеристики буття соціуму та ключової детермінанти його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У зарубіжній науковій літературі питання розвитку біоекономіки в Україні розглядали такі дослідники, як А. Бенет, Д.А. Сарлсон, Д. Зілберман, К.В. Кларк, Г. Граф та інші. Серед сучасних вітчизняних науковців варто виділити праці В.В. Байдала, В.М. Бутенка, Г.М. Македона, А.М. Процаликіної, М.П. Талавирі, О. Шубравської. Однак у вітчизняному полі дослідження концептуальні засади біоекономіки та перспективи її розвитку перебувають на початковому етапі, що зумовило доцільність написання статті.

Мета, завдання та методика дослідження.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та ідентифікація ключових імперативів розвитку біоекономіки. Завдання – розглянути концептуальні основи біоекономіки як на теоретичному рівні, так і у прикладній площині з позиції її імплементації на теренах національної економіки. Об'єктом дослідження є процес формування біоекономічної системи та перспектив її розвитку в умовах України.

Теоретико-методологічною основою є індуктивний та дедуктивний методи дослідження для

систематизації ключових понять біоекономічної системи; абстрактно-логічний використовується для теоретичного узагальнення й обґрунтування переваг та недоліків розвитку біоекономіки, формування висновків та рекомендацій; графічний метод застосовується для наочного представлення отриманих результатів дослідження тощо.

Результати досліджень. Одним із засобів гармонізації відносин між природою та суспільством стала біоекономіка, що визнана багатьма європейськими країнами як важлива складова частина вирішення багатьох наслідків неощадного ведення господарської діяльності людини. Перехід від використання вичерпних невідновних ресурсів до біоенергетичних стане дотичним до питань продовольчої безпеки, здоров'я та якості життя населення, запобігання зміні клімату, енергетичної безпеки, стійкого розвитку сільських територій, ефективності використання невідновлюваних корисних копалин тощо.

Насамперед варто досягти консенсусу щодо сутності біоекономіки. У наукових працях вітчизняних дослідників пропонується широкий підхід до визначення біоекономіки як високотехнологічної сфери економічної діяльності, яка дає можливість підвищувати енергоефективність, ефективно використовувати відходи, розвивати відновлювану енергетику на основі біомаси, забезпечити екологізацію промислового сектору, стійкість сільського господарства, виробництво нових продуктів харчування та розвиток медичних технологій [5]. Авторське бачення зводиться до необхідності інтерпретувати біоекономіку як галузь економіки, яка за допомогою біотехнологічних процесів використовує біомасу для її трансформації у товари продовольчого та промислового характеру.

Є певний взаємозв'язок між такими категоріями, як біотехнологія, біоенергетика та біоекономіка. Варто відмітити, що вони мають певні збіжності та відмінності. Біотехнологія – це наука, яка трансформує мікро- та біоорганізми у певний кінцевий результат за допомогою хімічних, фізичних та мікробіологічних процесів (генна і клітинна інженерія, клонування). На відміну від біотехнології, яка є наукою, біоенергетика та біоекономіка – це галузі енергетики та економіки відповідно. Водночас вони не можуть існувати без біотехнологічного процесу, який дає можливість трансформувати біомасу у біоенергію. Істотна різниця між біоенергетикою та біоекономікою полягає у різних кінцевих результатах: для біоенергетики це – біопаливо (тверде, рідке чи газоподібне), а для біоекономіки – будь-яка продукція продовольчого чи промислового характеру, в тому числі і біопаливо (рис. 1).

Спільним для цих галузей є джерело енергії, тобто сировина, якою є біомаса як біологічно відновлювана речовина органічного походження, що здатна до біологічного розкладу. Вона має

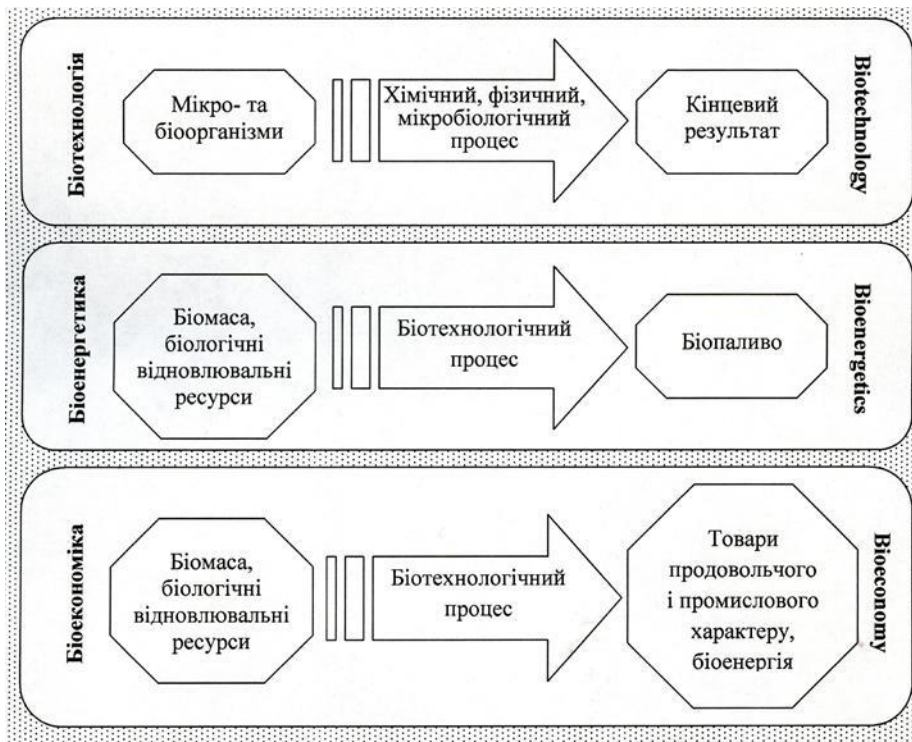


Рис. 1. Комплементарність ключових понять у контексті розвитку біоекономічної системи

Джерело: власні дослідження

вигляд залишків сільського, рибного, лісового господарства та технологічно пов'язаних із ним галузей промисловості, а також побутових твердих та харчових відходів органічного походження. Більшість наукових праць, а особливо зарубіжних, до переліку складників біомаси відносять у тому числі й енергетичні культури. Це окремі види дерев та рослин, що спеціально вирощуються для подальшого виробництва, тобто це швидкоростучі дерева, багаторічні трави (міскантус, шавнат), однорічні трави (сорго, тритикале). До енергетичних рослин також належать традиційні сільськогосподарські культури, що вирощуються з метою виробництва біопалива (ріпак, соняшник, кукурудза, пшениця). Таким чином, енергетичні культури є біологічно відновлювальною сировиною для виробництва. Джерелом біоенергії є біологічні відновлювальні ресурси та біомаса (рис. 2).

Мінеральні та гідроресурси, космічні та кліматичні ресурси є основою традиційних та інших альтернативних джерел енергії, тобто гідроенергія, енергія вітру, сонячна, геотермальна енергія тощо.

Прерогативою розвитку біоекономічного напрямку є досягнення високого рівня продовольчої безпеки та виробництво безпечної продукції промислового характеру, раціональне використання природних ресурсів та зниження залежності від невідновлюваних ресурсів, подолання енергетичної залежності країни, підвищення

рівня зайнятості та інтелектуальної активності й покращення якості життя населення загалом. Водночас, розвиваючи біоекономіку в Україні, варто консолідувати зусилля суб'єктів економічної діяльності щодо нейтралізації можливих загроз, а саме підвищення рівня інтенсивності використання землі, загострення конкуренції за біосировину та, як наслідок, зростання цін на продовольчу продукцію.

Незважаючи на наявність можливих загроз, нині біоіндустрія посідає за капіталізацією третє місце серед провідних секторів світової економіки, поступаючись лише банківському і нафтогазовому. Біоекономічний напрям активно розвивається у більшості розвинених країн, таких як Фінляндія, Італія, Франція, Німеччина, Данія, Норвегія, США, Голландія та інші.

Сучасні науковці всього світу наполегливо працюють над розвитком біоекономічної системи. Щодо практичного використання передовим прикладом у дослідженнях та впровадженні біопродукції на практиці є Фінляндія. Успіх фіннів та їхнє лідерство підтверджується численними рейтингами. Відповідно до Global Cleantech Innovation, Фінляндія зайняла 2 місце у списку з 40 найбільш інноваційних країн світу. Широко відомий фінський проект «Альгіда» займається дослідженням трансформації водоростей у біопаливо. Компанія UPM виходить на біопаливний ринок із деревним дизельним паливом «БіоВерно». Цікавим є досвід фінської компанії



Рис. 2. Джерело енергії та біоенергії

Джерело: власні дослідження

MetGen, завдяки розробкам якої целюлозним і паперовим фабрикам вдалося знизити витрати на енергоспоживання до 2 млн євро на рік шляхом використання спеціальних ферментів, які допомагають розщеплювати деревну масу перед процесом очищення. Процес очищення вимагає приблизно 70% загального енергоспоживання заводу, тому прискорення цього процесу є дуже ефективним рішенням. Фінська компанія Onpore виготовляє з деревини гіпсову пов'язку, яка являє собою неотруйний матеріал, легко формується і використовується без води і гумових рукавичок. Університет Аалто разом з університетом Гельсінкі і компанією VTT розробили текстильні волокна з деревної целюлози. Вони є екологічною альтернативою бавовні. У виробництві не використовуються отруйні хімічні речовини, які, наприклад, застосовуються для виробництва традиційної віскози.

Показовим є досвід Норвегії, де досліджується та застосовується целюлоза для виготовлення клею, агрохімікатів, фарби, косметичних та миючих засобів. Відомою є також італійська компанія «Матріка», яка використовує розторопшу для виробництва паливно-мастильних матеріалів, фармацевтичних та косметичних засобів.

Багатогранні дослідження проводяться також у Данії, яка з органічних промислових та побутових відходів виготовляє біогаз, добрива та біопластик. Джерелом енергії німецької фірми Biowert, яка працює на ринку з 2005 р., є багаторічні трав'яні рослини. З них виготовляють поліпропілен, біопластик та природні добрива. Голландія займається переробкою цукрових буряків та жому у засоби особистої гігієни, миючі засоби, фарби, волокна та біогаз.

Щодо України, то ми маємо усі передумови та значний потенціал для розвитку біоекономіч-

ної системи. Вітчизняні товаровиробники мають можливість стати провідними постачальниками біомаси на міжнародний ринок. Імплементация цього напрямку на теренах України насамперед пов'язана з формуванням відповідних законодавчих та інституціональних засад. Шляхом державного стимулювання та інноваційних програм необхідно акцентувати увагу на залученні інвестицій у відповідні дослідні розробки, оптимізації та ефективному регулюванні ризиків щодо впровадження інноваційних проектів у галузі біоекономіки тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, головним завданням найближчих десятиліть має стати підтримка безпечного і сприятливого середовища для проживання майбутніх поколінь. Успішне вирішення основних екологічних, соціальних та економічних проблем дасть змогу змінити умови буття соціуму, що стане можливим лише за умови зміни вектору розвитку економіки та переходу на принципи біоекономічної системи. Україна повинна максимально активізувати свої можливості для перетворення інноваційних ідей у біопродукти шляхом використання поновлюваних ресурсів, що дасть можливість поліпшити харчування та здоров'я населення, гарантувати продовольчу безпеку, покращити стан навколишнього середовища за рахунок нейтралізації шкідливих викидів, зменшити рівень безробіття шляхом створення додаткових робочих місць та забезпечити конкурентоспроможність держави як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Подальші дослідження спрямовані на розроблення стратегічних орієнтирів розвитку біоекономічного напрямку та пошук шляхів їх імплементации.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Байдала В.В. Біоекономіка в Україні: сучасний стан та перспективи / В.В. Байдала // Зб. наук. пр. Таврійського держ. агротехнол. ун-ту (економічні науки). 2013. № 1 (3). С. 22–28.
2. Bioeconomy creates a gemstone future. URL : <https://finland.fi/ru/biznes-i-innovatsii/bioekonomika-tvorit-izumitelnoe-bu/>.
3. Бутенко В.М. Біоекономіка як механізм досягнення цілей сталого розвитку / В.М. Бутенко // Вісн. аграр. науки Причорномор'я. 2016. Вип. 1. С. 19–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2016_1_5
4. Македон Г.М. Біоекономіка як основа сталого розвитку України / Г.М. Македон, М.П. Талавиря. URL: <http://www.irbisnbuv.gov.ua>
5. Процаликіна А.М. Передумови становлення та розвитку біоекономіки [Електронний ресурс] / А.М. Процаликіна // Ефективна економіка. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5314>.
6. Шубравська О. Біоекономіка: аналіз світового розвитку та передумови для становлення в аграрному секторі економіки України / О. Шубравська // Економіка України. 2010. № 10. С. 63–73.
7. A Bioeconomy for Europe. Using Resources from land and sea for a post petroleum Economy. URL: https://ec.europa.eu/research/era/pdf/india-conf-30-01-06-2012//bioeco-verachtert_en.pdf.
8. Biomass. Multi-Year Program Plan. Office of the Biomass Program Energy Efficiency and Renewable Energy U.S. Department of Energy. URL: <http://www.sefs.washington.edu/classes.pse.487/Biomass%20Multi%20Year%20Program%20Plan.pdf>.
9. European Commission (EC). Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe. URL: http://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/bioeconomycommunicationstrategy_b5_b_rochure_web.pdf.
10. European Semester Thematic Fiche Resource Efficiency. URL : http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/2015/resource_efficiency_20151126.pdf.
11. The European Bioeconomy in 2030. URL: <http://www.epsoweb.org/file/560>.
12. The Finnish Bioeconomy Strategy. URL: http://biotalous.fi/wp-content/uploads/2014/08/The_Finnish_Bioeconomy_Strategy_110620141.pdf

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 316.4

ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ: МОЛОДІЖНИЙ АСПЕКТ

TENDENCIES OF INTERNATIONAL SOCIO-ECONOMIC PROCESSES: YOUTH ASPECT

Гірман А.П.

кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціально-трудо­вих відносин,
Дніпровський університет митної справи та фінансів

Ларіонова Л.В.

магістр,
Дніпровський університет митної справи та фінансів

Стаття присвячена висвітленню основних проблем молодіжної міграції та молодіжного безробіття в міжнародному економічному просторі. Проблеми ринку праці в країнах ЄС почали набувати актуальності у зв'язку з глобалізацією світової економіки, зміною структури загальноєвропейського ринку праці. Україна входить в процеси глобалізації з низькою заробітною платою порівняно з розвиненими країнами, зростаючим дефіцитом висококваліфікованої праці та слабкою конкурентоздатністю національного ринку праці. Все чіткіше проявляється тенденція збільшення безповоротного виїзду за кордон молодих фахівців. Автори вважають, що існує нагальна потреба гармонізації українського соціального законодавства з міжнародними принципами регулювання соціально-трудо­вих відносин. Важливими напрямками інтеграції молоді до сфери праці мають стати європейський досвід та сприяння самозайнятості, а також навчання ведення бізнесу.

Ключові слова: глобалізація, молодь, молодіжна міграція, національна економіка, міжнародна економіка, державна політика, соціальна інтеграція.

Статья посвящена освещению основных проблем молодежной миграции и молодежной безработицы в международном экономическом пространстве. Проблемы рынка труда в странах ЕС начали приобретать актуальность в связи с глобализацией мировой экономики, изменением структуры общеевропейского рынка труда. Украина входит в процессы глобализации с низкой заработной платой по сравнению с развитыми странами, растущим дефицитом высококвалифицированного труда и слабой конкурентоспособностью национального рынка труда. Все четче проявляется тенденция увеличения безвозвратного выезда за границу молодых специалистов. Авторы считают, что существует насущная необходимость гармонизации украинского социального законодательства с международными принципами регулирования социально-трудо­вых отношений. Важными направлениями интеграции молодежи в сферу труда должны стать европейский опыт и содействие самозанятости, а также обучение ведения бизнеса.

Ключевые слова: глобализация, молодежь, молодежная миграция, национальная экономика, международная экономика, государственная политика, социальная интеграция.

The article is devoted to the main issues of youth migration and youth unemployment in the international economic space. The problems of the labor market in the EU countries began to become acute in connection with the globalization of the world economy, the change in the structure of the pan-European labor market. Ukraine is part of the processes of globalization with low, compared to developed countries, wages, growing shortages of highly skilled labor, so weak competitiveness of the national labor market. Everything is more clearly revealed by the tendency of increasing the irreversible departure abroad of young professionals. The socio-economic crises of recent years have led to a sharp increase in the unemployment rate of mid-young people around the world. The authors highlighted the approaches of different countries to the regulation of social and labor relations. The attention was paid to the general strategy of combating unemployment within the framework of the European Union, European cooperation on youth

policy, which was developed on the basis of the White Paper and supplemented by the European Youth Pact. The states of Europe are aware that creating a prosperous and secure community is impossible without the combination of efforts and cooperation in the field of education. The implementation of such cooperation becomes an integral part of the cooperation of the states to achieve the goals of economic integration, social cohesion and political security. A similar approach is now needed throughout Europe to optimize the labor market, faster exit from the crisis and create a sustainable socially-oriented market economy. The authors proposed an overview of EU programs on mobility in education, culture, science, employment of young people with reference to relevant sources. The authors believe that there is an urgent need for harmonization of Ukrainian social legislation with the international principles of regulation of social and labor relations. An important aspect of youth integration into the sphere of work should be European experience. An urgent need is active citizenship of young people, their social and professional integration, as well as the inclusion of youth issues in other policies. The methodology for building a Ukrainian model of a socially oriented labor market should be based on the experience of foreign countries.

Key words: globalization, youth, youth migration, national economy, international economy, state policy, social integration.

Постановка проблеми. Сучасна молодь не боїться реалізувати себе в іншій країні. У неї немає страху до змін, вона дуже відкрита для реформ. В Україні все чіткіше проявляється тенденція збільшення безповоротного виїзду за кордон молодих фахівців, випускників ВНЗ та студентів старших курсів. Прагнення пошуку кращого життя є популярним серед значної частини молоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У провідних вітчизняних та зарубіжних виданнях неодноразово розглядалось питання молодіжного ринку праці. Слід віддати належне дослідженням таких учених, як А.А. Батюк, Д.П. Бондаренко, О.А. Грішнова, В.Л. Кравченко, Е.М. Лібанова, А.Є. Самарцева, Д.А. Семенова, В.В. Сичова, Н.В. Статівка, які вивчають загальні питання зайнятості, функціонування молодіжного ринку праці, специфіку молодіжного безробіття в ринковому середовищі національної економіки [11–15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте глобалізація сучасного світу висуває нові потреби до соціально-економічної політики країни. Значну роль у відтворенні рівноваги на сучасному молодіжному ринку праці відіграють зовнішньоекономічні чинники, які потребують додаткових досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення соціальних та економічних факторів, що визначають характер міграційних процесів в Україні, а також розроблення підходів до їх державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. З одного боку, міграція досить позитивно впливає над економіку, адже вона приводить до переміщення знань та компетенцій, що спрощує міжнародну торгівлю, просування технологій, усуває перешкоди економічного розвитку. З іншого боку, згідно з інформацією Федерації профспілок України, близько 60% виїжджаючих за кордон складають громадяни до 35 років, що становить загрозу генофонду країни, сприяє старінню нації. Серед них до 50% складають люди з вищою освітою [1].

Молодь змушує залишати Україну перш за все слабкою професійною орієнтацією. Під час вступу до ВНЗ увага звертається над престиж спеціальності, а не на перспективу працевлаштування. Це приводить до жорсткої конкуренції молодих фахівців на ринку праці. Значна частина безробітної молоді прагне отримати роботу за своїм профілем, що приводить до міграції.

Крім того, самі роботодавці не зацікавлені брати на роботу випускників через відсутність досвіду. Так, діяльність більшості підприємств спрямована на самозбереження та виживання, а не на розширення виробництва, залучення нових кадрів.

Водночас навчання молодих людей за кордоном з перспективою працевлаштуванням приваблює у зв'язку з високою зарплатнею. Молодь не бачить перспектив самореалізації в Україні, зацікавлена в більш високих умовах праці та зарплати. Все це змушує молодих українців шукати гідну альтернативу за кордоном.

Вочевидь, ключовою проблемою є те, що Україна входить в процеси глобалізації з низькою заробітною платою найманих працівників порівняно з розвиненими країнами, зростаючим дефіцитом висококваліфікованої праці та слабкою конкурентоздатністю національного ринку праці. Крім того, на рівень зайнятості в умовах лібералізації економіки безпосередньо впливають моральний та фізичний знос устаткування, відсталість технологій, які роблять товари багатьох галузей неконкурентоспроможними порівняно з імпортними. Однак проблема зайнятості не вичерпується низькою конкурентоздатністю товарів. Не менш важливим є рівень конкурентоздатності робочих місць. Стара технологія та відповідна їй організація праці характерні для більше 70% виробничого апарату країни.

Інакше кажучи, низька заробітна плата в Україні робить вітчизняний ринок праці непривабливим порівняно з ринками країн Євросоюзу. Зусилля щодо полегшення процедури легалізації приїжджаючих над роботу в Україну не збільшать припливу робочих рук, тому що конкурентоздатність ринку праці визначається гарантованим рівнем заробітної плати, а не

складністю легалізації в'їзду в країну. Водночас у пакеті заходів щодо впорядкування міграційних потоків не приділяється належної уваги питанням забезпечення відповідних прав українських та іноземних працівників, що порушує умови конкуренції між ними на ринку праці. Практично випали з переліку проблем подолання дефіциту робочої сили, аналіз причин, що приводять до значних масштабів виїзду з країни молоді з вищою освітою та робітників високої кваліфікації. Відповідно, не відбувається вжиття заходів щодо подолання цього явища.

Отже, для зниження впливу молодих фахівців за кордон слід створити можливості для працевлаштування та кар'єрного зростання для української молоді, спонукати залишитися в своїй країні. Наприклад, повернення до поширеної за радянських часів практики навчально-виробничих комбінатів дало б можливість старшокласникам вже по закінченні навчального закладу мати професію, яка була б затребуваною на ринку праці, принесила користь і суспільству, і молодій людині.

Ще одним негативним чинником є відсутність системи працевлаштування молодих фахівців. В Україні немає прогнозування суспільної потреби в тих чи інших спеціалістах на близьку й далеку перспективу. Держава фактично знімає з себе повноваження щодо захисту молоді та забезпечення робочим місцем молодих фахівців, перекидаючи відповідальність на роботодавця або навчальний заклад. Такий стан різко контрастує з працевлаштуванням молодих фахівців в інших країнах світу, де поширена практика укладання студентами контрактів з окремими фірмами, які добирають для себе відповідних фахівців.

Постає необхідність напрацювання ефективної державної політики щодо працевлаштування молодих фахівців, адже загострення проблеми молодіжного безробіття тягне цілу низку соціальних небезпек для суспільства загалом.

Водночас останніми роками на ринку праці намітились цікаві молодіжні тенденції, а саме роботодавці почали наймати фахівців без досвіду. Згідно з прогнозами експертів популярність молодих фахівців буде тільки зростати. Компанії шукають випускників, щоб виростити фахівців під себе та свої вимоги. На їхню думку, такі кандидати не зіпсовані трудовими відносинами, тому з ними легше працювати. Згідно з даними дослідження кадрового порталу "Head Hunter Україна" в кожній п'ятій вакансії роботодавці шукали людину без досвіду роботи. При цьому спостерігається традиційна диспропорція. Тоді як компанії більше зацікавлені у фахівцях з досвідом роботи 1–3 роки, роботу найчастіше шукають ті, у кого солідний досвід роботи (від 6 років) [2].

Варто звернути увагу на те, що фінансові кризи останніх років, які стали фактично соціально-економічними, привели до різкого зрос-

тання безробіття серед молоді в усьому світі та збільшили недовіру молодих людей до інститутів, урядів та корпорацій.

Більше 1,2 млрд. осіб у світі складає молодь віком від 15 до 24 років. Згідно з даними Всесвітнього економічного форуму 357 млн. з них ніде не навчались і не працювали. Ця цифра продовжує зростати [3].

Втрати європейської економіки від молодіжного безробіття сягають 153 млрд. євро на рік. Така ситуація приводить до економічних збитків. Це й соціальні виплати, й неотриманий прибуток. Щотижня ці втрати перевищують 3 млрд. євро [4].

Проблеми ринку праці в країнах ЄС почали набувати актуальності у зв'язку з глобалізацією світової економіки, зміною структури загальноєвропейського ринку праці. Ринок праці єдиної Європи з 1 січня 2011 р. став однаково доступним для всіх жителів ЄС. Незважаючи на це, окремі країни Старого Світу досі стримують штучними бар'єрами припливи трудових мігрантів з нової Європи.

Слід зазначити, що європейські країни регулюють свій ринок праці переважно за рахунок трудових мігрантів. Кожна з країн має свої інструменти регулювання соціально-трудова відносин. В Австрії та Німеччині мігранти з інших країн ЄС потребують спеціальний дозвіл на роботу. В Бельгії ринок праці відкритий, але тільки в галузях, де спостерігається кадровий дефіцит (список професій у кожному регіоні затверджується окремо). Той же принцип діє у Франції (для іноземців доступні вакансії у сферах будівництва, сільського господарства, громадського харчування, металообробки, торгівлі, охорони здоров'я).

В Німеччині громадянам нових країн ЄС дозволено працювати тільки на підставі двосторонніх договорів (сезонні роботи, фахівці з викликом), особливо великим є попит на електротехніків, фахівців з машинобудування та автомобілебудування.

Свого часу загальна стратегія боротьби з безробіттям в рамках Євросоюзу сформулювалася Європейською стратегією зайнятості, прийнятою у 1997 р., та програмою «Молодь в дії», прийнятою у 2010 р.

Європейська стратегія зайнятості базувалась на 4 напрямках, а саме адаптації, підприємстві, працевлаштуванні, рівних можливостях. Програма «Молодь в дії» передбачала створення додаткових можливостей для розміщення студентів в різні країни ЄС у пошуках роботи або місця в університеті, додаткові можливості співпраці з європейськими державними центрами зайнятості, створення малого бізнесу, створення європейського механізму надання студентських кредитів.

Однак Європейська стратегія зайнятості не змогла забезпечити істотне скорочення молодіжного безробіття в низці країн, тому було

вирішено створити спецфонд та виділити 5 млрд. євро на боротьбу з молодіжним безробіттям у 2014–2020 рр. Кошти переважно підуть на фінансування програм стажування, тренінгів та перекваліфікації.

Наприклад, у Франції з 2013 р. діє «Контракт покоління». Він передбачає щорічну допомогу по 4 000 євро протягом 3 років підприємствам, де працює менше 300 робітників (це 99,5% загальної кількості французьких підприємств, де працюють 56% французів), під час найняття молодих працівників віком 15–25 років (інвалідів віком до 30 років), а також збереження робочих місць для літніх людей (старше 57 років). Введення в дію «Контракту покоління» буде коштувати французькій державі 920 млн. євро на рік. До кінця 2017 р. уряд очікує підписання 500 тис. подібних контрактів покоління [5].

Менш постраждали від кризи країни ЄС, такі як Німеччина та Нідерланди, пропонують іншим державам скористатися своїм досвідом вирішення проблем молодіжного безробіття. Так, в Нідерландах майстри на заводах отримують доплату за підготовку собі зміни. В Німеччині є широкий перелік субсидованих державою програм зайнятості та курсів, призначених для поліпшення шкільної та професійної кваліфікації.

Варто звернути увагу на те, що країни Старого Світу лідирують у світовому рейтингу вартості робочої сили, складеному британською фірмою "Mercer Human Resource Consulting". У Бельгії, яка посідає перше місце в рейтингу, середньостатистичний робітник обходиться роботодавцю в 53 577 євро на рік, у Швеції – 52 800 євро на рік, в Німеччині – 50 445 євро на рік. Спостерігається великий розрив у вартості робочої сили з країнами, що приєдналися у 2004 р. (в середньому 6 000–18 000 євро за рік). Цілком природно, що висока оплата праці спричиняє проблеми зайнятості в приватному секторі, високе безробіття в окремих регіонах та галузях промисловості, які занепадають [6].

Однак загалом зайнятість в ЄС з 2013 р. зростає (хоч і стабільно, але дуже повільно, зокрема у другому кварталі 2015 р. вона збільшилася на 0,9%). Все ж таки зараз в Євросоюзі на 2,7 млн. працевлаштованих менше, ніж було в кінці 2008 р., коли до континенту дісталася світова рецесія. Найбільш проблемним залишається Середземноморський регіон [7].

Нині країнами-членами ЄС вживається заходів щодо стабілізації ринку праці. Згідно з даними Єврокомісії темпи розвитку економіки регіону треба прискорити. Економічна криза стала причиною уповільнення міграційних процесів, адже багато мігрантів змушені повернутися з економічних причин та через зростаючий соціальний тиск.

Задля поліпшення ситуації на ринку праці державні служби зайнятості Австрії, Франції та Нідерландів встановили більш тісні контакти з

відповідними приватними службами, посилили програми сприяння трудовій мобільності, Нідерланди вжили заходів, покликаних сприяти підтриманню рівня зайнятості жінок, Франція запровадила нові програми, націлені на підвищення частки учнів серед молоді, а Австрія та Німеччина – на підвищення рівня освіти та професійної підготовки. Бельгія сконцентрувала увагу на підтримці низько кваліфікованих та низькооплачуваних працівників [8].

Нещодавно Єврокомісія опублікувала доповідь незалежних експертів «Нові трудові навички для нових робочих місць: термінові дії». Подібний підхід необхідний зараз Європі для оптимізації ринку праці, більш швидкого виходу з кризи, створення стійкої соціально орієнтованої ринкової економіки. Сьогодні рівень зайнятості серед осіб з вищою освітою становить 84% порівняно із 70% зайнятих серед осіб із середньою освітою та менше 50% серед осіб з більш низьким рівнем освіти. Останні мають набагато менше шансів підвищувати свою кваліфікацію протягом усього життя. Компанії, які займаються підвищенням кваліфікації своїх співробітників, в середньому мають в 2,5 разів більше шансів утримати власні позиції в бізнесі [8]. Більш високий рівень освіти та кваліфікації робочої сили в майбутньому може дати відчутний приріст ВВП, тому освіта стає життєво важливою частиною економічної стратегії, де короткострокові дії задля подолання безробіття об'єднані зі структурними реформами, які підготують європейське суспільство до довгострокових викликів.

Держави Європи усвідомлюють, що створення процвітаючої та безпечної спільноти неможливе без об'єднання зусиль та співпраці у сфері освіти. Здійснення такого співробітництва стає невід'ємною частиною кооперації держав, об'єднаних у рамках різних організацій, для досягнення цілей економічної інтеграції, соціальної єдності та політичної безпеки (табл. 1).

Усе це свідчить про те, що в останні десятиліття спостерігається процес збільшення уваги до молодіжної політики, вдосконалення механізмів її реалізації, прийняття нових законодавчих актів. Особливо цей процес помітний у роботі міжнародних інститутів. У 2001 р. Європейський Союз прийняв Білу книгу «Новий імпульс для Європейської молоді», у 2005 р. – Європейський молодіжний пакт, у квітні 2009 р. затверджена нова стратегія молодіжної політики Європейського союзу «Молодь – інвестування і надання можливостей». Рада Європи затверджує основні пріоритети молодіжної політики кожні 3 роки. Новим етапом стало затвердження документа «Порядок денний 2020». ООН також приділяє велику увагу постійному розвитку та перегляду молодіжної політики, новим дослідженнями в цій темі. Раз на 2 роки ООН випускає Всесвітню доповідь щодо молоді.

З прийняттям у 2000 р. «Всесвітньої Програми дій, що стосується молоді, до 2000 р. і

Таблиця 1

Програми ЄС щодо мобільності у сфері освіти, культури, науки, працевлаштування молоді

Програма/проект	Сайт
Програма «Еразмус Мундус». Покликана підвищити якість вищої освіти через надання стипендій та підтримку співробітництва між ЄС та іншими країнами світу.	http://eacea.ec.europa.eu/Erasmus_mundus ; http://eacea.ec.europa.eu/Erasmus_mundus/programme/about_erasmus_mundus_en.php .
Програма «Еразмус +».	http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus .
“Marie Skłodowska-Curie actions” – програма «Марія Кюрі», покликана сприяти кар’єрному зростанню вчених у всіх галузях природничих та гуманітарних наук.	www.ec.europa.eu/research/mariecurieactions/index.htm .
“Youth in Action Programme” – програма «Молодь в дії».	http://ec.europa.eu/youth/tools/youth-in-action_en.htm ; http://youth-in-action.ru .
“TEMPUS” (Trans-European Mobility Programme for University Studies) – програма транс’європейської мобільності у сфері вищої освіти. Програма сприяє розвитку співробітництва у сфері вищої освіти між вищими навчальними закладами в державах-членах ЄС та країнах-партнерах.	http://eacea.ec.europa.eu/tempus/index_en.php ; http://www.tempus-russia.ru .
Портал «Навчання в Європі»	www.ec.europa.eu/education/study-in-europe .

на подальший період» [9] тема розвитку молоді отримала новий потужний імпульс у системі ООН. Всесвітня програма дій в інтересах молоді визнає важливу роль молоді не тільки як основного джерела людських ресурсів, але й як головної рушійної сили соціального прогресу та економічного розвитку, а також висувається на передній план необхідність усунення перешкод, що заважають розвитку молоді. Вона є нормативною базою та містить практичні вказівки для вжиття національних і міжнародних заходів, спрямованих на покращення життя молодого покоління в усіх країнах світу.

Загалом європейське співробітництво з питань молодіжної політики розроблене на підставі Білої книги (2002 р.) та доповнюється Європейським молодіжним пактом (2005 р.).

1) Активна громадянськість молодих людей. Держави-члени ЄС затвердили завдання чотирьох пріоритетів Білої книги. Задля вирішення цих завдань використовується відкритий метод координації. Іншим інструментом сприяння активній громадянській позиції молодих людей є програма «Молодь в дії» [10].

2) Соціальна та професійна інтеграція молодих людей. Європейський молодіжний пакт спрямований на поліпшення освіти та тренінгів, працевлаштування та соціальне включення молодих європейців.

3) Включення молодіжних питань в інші політики. Такі теми, як зайнятість, освіта, соціальна інтеграція, расизм, ксенофобія, імміграція, проблеми споживачів, здоров'я, запобігання ризику, екологія, рівні можливості для жінок та чоловіків, потребують тісної координації з різними властями як на національному, так і на європейському рівнях.

Підсумовуючи викладене, підкреслимо, що у зв'язку з активним залученням України до про-

цесів глобалізації існує нагальна потреба гармонізації українського соціального законодавства з міжнародними принципами регулювання соціально-трудова відносин.

Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що методологія побудови української моделі соціально орієнтованого ринку праці має базуватись на таких положеннях, як збільшення витрат на відтворення робочої сили, позитивна динаміка соціальної політики щодо рівня та якості життя населення, включення процесів соціалізації ринку праці в механізми економічного зростання, створення умов для підвищення зацікавленості працівників у високопродуктивній праці.

Відповідно до ініціативи МОП, відомої під назвою «Мережа зайнятості молоді», в Україні необхідно розробити національний та регіональні плани дій щодо зайнятості молоді, які передбачали б формування та підвищення потенціалу молоді до працевлаштування, забезпечення рівних можливостей, розвиток молодіжного підприємництва, створення робочих місць. Особливу увагу слід приділяти проблемами більш тісного зв'язку між системами освіти та ринком праці, доступу молоді до гідної праці, скорочення тривалості безробіття, динамічної професійної підготовки та перепідготовки молодих людей.

Сучасна молодь як соціальна група є найбільш сприйнятливою до економічних, соціальних, технологічних новацій. Саме тому вона повинна розглядатись як основний фактор та мета формування моделі майбутнього українського суспільства. Від змісту та якості всіх форм життєдіяльності молоді безпосередньо залежать перспективи розвитку суспільства. Молодь не тільки успадковує продуктивні сили, капітали від старшого покоління, але й розвиває та примножує їх.

Висновки. Зараз завдання полягає в тому, щоб створити умови для саморозвитку та самореалізації молоді, залучити її до суспільних процесів. Запорукою цього має стати передбачене урядом запровадження ефективного механізму для збільшення доступу молоді до високоякісної освіти та ринку праці, повноцінної підготовки молоді, яка здобула вищу чи середню професійну освіту, самостійного життя в суспільстві, гарантування першого робочого місця. Важливим напрямом інтеграції молоді до сфери праці має стати

сприяння самозайнятості завдяки забезпеченню доступу до кредитів та навчанню ведення бізнесу.

Державним службам зайнятості, крім традиційних функцій регулювання програм зайнятості, необхідно більше уваги приділяти наданню молоді інформаційних послуг, консультуванню та пошуку конкретних робочих місць, тобто необхідний комплексний підхід до вирішення питань підвищення конкурентоспроможності молоді в умовах ринкових відносин на макроекономічному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кравченко В.Л. Молодіжний сегмент ринку праці: новітні тенденції та перспективи розвитку в Україні. *Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил в Україні*. 2014. Вип. 5. С. 197–203 ; С. 201–202.
2. Ринок праці: як боротися з молодіжним безробіттям. URL: <http://www.kmcp.kiev.ua/index.php/novini/item/1278-rinok-pratsi-2016-yakborotisyaz-molodizhnim-bezrobittiam>.
3. Українська правда. Економічна правда Молодіжне безробіття: втрачене покоління. URL: http://www.epravda.com.ua/news/2012/03/16/318783/view_print.
4. "Youth". Сайт Совета Европы. URL: <http://www.coe.int/t/dg4/youth>.
5. EUpolitix. URL: www.eupolitix.com.
6. Kahanec M., Zaiceva A. Labour Market Outcomes of Immigrants and Non-Citizens in the EU: An East-West Comparison. *International Journal of Man Power*. 2015. № 30 (1/2). P. 97–115.
7. Youth monitor. URL: http://ec.europa.eu/youth/dashboard/index_en.htm.
8. Статистика Європейського союзу (Євростат). URL: <http://epp.eurostat.ec.eu.int>.
9. United Nations for Youth. URL: www.un.org/youth.
10. Youth in Action Programme. URL: http://ec.europa.eu/youth/tools/youth-in-action_en.htm.
11. Грішнова О.А., Самарцева А.Є. Молоді спеціалісти на ринку праці: проблеми конкурентоспроможності та працевлаштування. *Економіка і управління*. 2013. № 2. С. 49–54.
12. Лібанова Е.М. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. 248 с.
13. Семенова Д.А. Основні напрями подолання безробіття серед молоді в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2012. № 2 (23). С. 138–142.
14. Сичова В.В., Бондаренко Д.П. Напрями державного регулювання молодіжного ринку праці в Україні: проблеми та зміни в методах здійснення. *Теорія та практика державного управління*. 2016. № 2 (53). С. 1–8.
15. Статівка Н.В., Батюк А.А. Подолання дисбалансу на молодіжному ринку праці методами державного регулювання. *Актуальні проблеми державного управління*. 2014. № 1. С. 40–50.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ТА ЕФЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ

RESEARCH OF AIRLINE ACTIVITY AND FORMING STRATEGIC EFFICIENT DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

Гричкоєдова М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту
факультету економіки та бізнес-адміністрування,
Національний авіаційний університет

Дадашов Ульві

магістр, студент,
Національний авіаційний університет

Манафли Айдин Азер огли

магістр, студент,
Національний авіаційний університет

У статті досліджено діяльність міжнародної авіакомпанії "Emirates Airlines", проаналізовано ефективність її розвитку. У процесі роботи застосовано як загальнонаукові, так і спеціальні методи наукового дослідження. Теоретичну основу наукового дослідження складають загальнонаукові методи пізнання (діалектика, аналіз, синтез, системність, комплексність), методологічні підвалини системного підходу. Під час дослідження виявлено стратегічні напрями розвитку міжнародної авіакомпанії "Emirates Airlines" з огляду на впровадження нових напрямів діяльності. Обсяг виконаної роботи авіакомпанії може оцінюватись за авіалініями, типами повітряних суден та видами перевезень. Чільну роль для розвитку ринкових умов в галузі визначають методи формування доходів авіапідприємств та цін в умовах ринкової економіки.

Ключові слова: міжнародна авіакомпанія, "Emirates Airlines", стратегія, конкурентоспроможність, бізнес-перевезення.

В статье исследована деятельность международной авиакомпании "Emirates Airlines", проанализирована эффективность ее развития. В процессе работы применены как общенаучные, так и специальные методы научного исследования. Теоретическую основу научного исследования составляют общенаучные методы познания (диалектика, анализ, синтез, системность, комплексность), методологические основы системного подхода. В ходе исследования выявлены стратегические направления развития международной авиакомпании "Emirates Airlines" с учетом на внедрение новые направлений деятельности. Объем выполненной работы авиакомпании может оцениваться по авиалиниям, типам воздушных судов и видам перевозок. Особую роль для развития рыночных условий в отрасли определяют методы формирования доходов авиапредприятий и цен в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: международная авиакомпания, "Emirates Airlines", стратегия, конкурентоспособность, бизнес-перевозки.

Development of the transport system of the country in general as well as air transport systems in particular becomes not only a necessary condition for implementation of an innovative model of economic growth of the country, but also a factor for improving the quality of life of the population and the competitiveness of the national economy. In the article were investigated the activities of the international airline "Emirates Airlines" and analyzed the effectiveness of its development. "Emirates" is one of the world's largest airlines based in Dubai, United Arab Emirates. General scientific and special methods of scientific research were used in the process of work. The theoretical basis of scientific research are the general scientific methods of cognition (dialectics, analysis, synthesis, consistency, comprehensiveness), the methodological basis of the system approach. During the research there were found out the strategic directions of development of the international airline "Emirates Airlines", introducing new directions of its activity. The success of the airline Emirates happened due to combination of several factors. Firstly, it is a favorable geographical position of Dubai as a transit hub. This allowed the company to offer more convenient routes for business people and just travelers make flights between Asia and Europe or the United States. Secondly, there has been a rapid growth in the economies of many Asian countries in recent years, which has led to demand increase

and the involving of new customers in Emirates. Furthermore, maybe the main component of success, it is in the company's attitude to business: Emirates is constantly trying to provide service of flawless quality. Every year the airline increases the distance of air travel and uses long-haul aircrafts. Also, one of the main indicators of the airline is overhead lines. Passenger load factor or load factor measures the throughput capacity of public transport services such as airlines, passenger railways and intercity buses. It is usually used to measure how efficiently the vehicle supplier fills the seats and generates earnings from rate.

Key words: international airline, "Emirates Airlines", strategy, competitiveness, business transportation.

Циклічність розвитку економіки, швидка зміна й слабка передбачуваність політичних, економічних і соціальних умов вимагають від авіакомпаній адекватної реакції на неочікувані зміни зовнішнього середовища. Розроблення стратегії є однією з основних функцій менеджменту. Добре продумана та реалізована довгострокова стратегія дає змогу авіакомпанії зайняти сильні позиції на ринку та оптимальним чином використовувати наявний ресурсний потенціал і «ноу-хау» для досягнення намічених результатів.

"Emirates Airlines" є однією з найбільших світових авіакомпаній, що базується в Дубаї (ОАЕ). Вона створена у 1985 році вищим керівництвом емірату Дубай для розвитку туризму та інфраструктури Арабських Еміратів, належить "Emirates Group".

За Міжнародною Асоціацією повітряного транспорту (IATA) компанія "Emirates Airlines" зберегла за підсумками 2010 року свій статус найбільшого авіаперевізника міжнародного сполучення. Цей статус авіакомпанія утримує вже другий рік поспіль.

25 жовтня 1985 року "Emirates Airlines" почала виконувати перші рейси з Дубая всього на двох літаках, а саме орендованих Boeing 737 і Airbus A300B4.

Вперше на 57-му році діяльності компанії "Emirates Airlines" її прибуток, що припадає на власника, перевищив позначку в 1 млрд. дирхамів. "Emirates Airlines" отримала прибуток в розмірі 1,1 млрд. дирхамів (за 2015–2016 роки

показник склав 907 дирхамів) та продовжує зміцнювати свої позиції як одного з найбільших у світі об'єднаних авіаперевізників, які тепер присутні на шести континентах, завдяки своїй постійній стратегії міжнародних придбань та органічного росту.

Можна зробити висновок, що з кожним роком авіакомпанія збільшує дистанцію авіаційних перельотів та використовує далекомагістральні повітряні судна.

Також одним з основних показників діяльності авіакомпанії є показник завантаження повітряних ліній. Коефіцієнт завантаження пасажирів вимірює використання пропускної здатності послуг громадського транспорту, таких як авіакомпанії, пасажирські залізниці та міжміські автобуси. Як правило, він використовується для оцінювання того, наскільки ефективно постачальник транспортних засобів заповнює місця та генерує доходи від тарифу.

Згідно з даними Міжнародної асоціації повітряного транспорту світовий коефіцієнт завантаження для галузі пасажирських перевезень протягом 2017 року склав 79,7%. Коефіцієнт завантаження пасажирів є важливим параметром для оцінювання ефективності будь-якої транспортної системи. Майже всі транспортні системи мають високі постійні витрати, які можуть бути відшкодовані лише за рахунок продажу квитків. Авіакомпанії часто розраховують коефіцієнт завантаження, за якого авіакомпанія буде беззбитковою; це називається

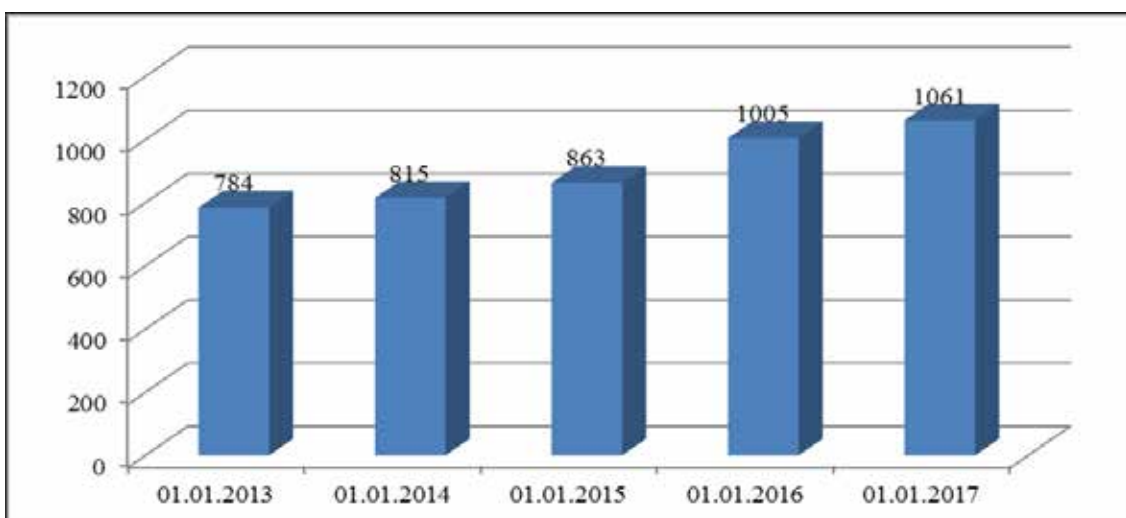


Рис. 1. Динаміка операційного прибутку "Emirates Airlines", млрд. дирхам

коефіцієнтом беззбиткової навантаження. Коли коефіцієнт завантаження нижче за рівень беззбитковості, авіакомпанія втрачає гроші, а вище – фіксує прибуток.

Характеристики середовища будь-якого транспортного режиму поліпшуються за ступенем збільшення коефіцієнта навантаження. Вага пасажирів, як правило, становить невелику частину загальної ваги будь-якого транспортного засобу, тому збільшення кількості пасажирів приводить до незначної зміни викидів та витрати палива. Оскільки транспортний засіб більш завантажено, витрата палива на одного пасажирів знижується, а повністю завантажені транспортні засоби можуть бути дуже економічними.

Дуже важке завантаження транспортного засобу описується як руйнівне навантаження. Завантаження роздавленням свідчить про дуже високий рівень завантаження, коли пасажирів дроблять один проти одного.

Зокрема, коефіцієнтом навантаження є проліт пасажиро-кілометрів у відсотках від наявних місць-кілометрів.

Це показник використання виробничих потужностей. Оскільки авіакомпанії часто мають значні постійні витрати та є капіталомісткими, вкрай важливою є ефективність використання активів.

Це важлива міра ефективності, але вона не враховує ціни та прибутковості, за якими продається потужність. Проте парк повітряних суден повністю використовується з огляду на кількість льотних кілометрів.

Протягом року зростання трафіку авіакомпанії відбувається переважно за рахунок впровадження нових напрямів. В першу половину року в авіакомпанії були введені послуги за восьми напрямками, такими як Балі, Мултан, Орландо і Мешхед, а в другій половині фінансового

року були додані Болонья, Стамбул (аеропорт Сабіха Гекчен), Себу і Кларк. Більш високими є частоти для декількох наявних напрямків, включаючи Барселону, Бейрут, Бірмінгем, Бостон, Каїр, Кочин, Пхукет, Карачі, Лісабон, Мюнхен, Сіетл і Сіалкот. Відбулося збільшення пропускної здатності наявних пунктів призначення з більшими літаками, зокрема шляхом надання послуг А380 в Перті, Дюссельдорфі, Мадриді, Копенгагені, Вашингтоні та Бірмінгемі.

Останнього року авіакомпанія генерує найвищі грошові кошти від операційної діяльності, яка була колись зареєстрована. Грошові кошти від операційної діяльності склали 14,1 млрд. дирхамів (у 2017 році – 13,3 млрд. дирхамів), що на 6% вище, ніж в минулому році, переважно за рахунок збільшення прибутку.

Систематичний та формальний процес розроблення стратегії впливає на визначення різних критеріїв та механізмів контролю для забезпечення інтеграції та узгодженості заходів і проектів, а також досягнення цілей і виконання завдань.

Етапи розвитку майбутньої стратегії розвитку авіакомпанії містять низку ключових елементів управління (рис. 2).

Стратегічним напрямом для “Emirates” є визначення цілей відповідно до законів та законодавчих актів, які регулюють діяльність відповідного органу влади. Стратегічні цілі “Emirates” полягають такі:

- 1) сприяння збільшенню національної та індивідуальної безпеки як первинного постачальника посвідчень в ОАЕ;
- 2) спрощення надання державних послуг та полегшення угод;
- 3) створення умов для надання інноваційних електронних послуг;
- 4) розроблення сервісної служби світового класу.

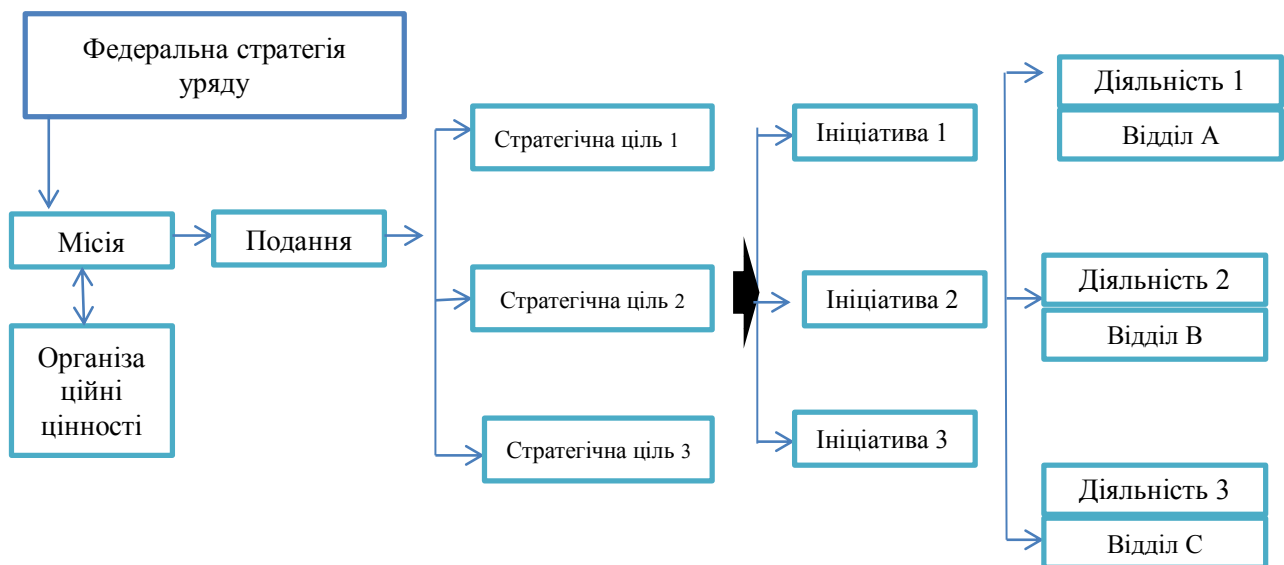


Рис. 2. Процес розроблення стратегії розвитку авіакомпанії “Emirates Airlines”

Після встановлення стратегічних ініціатив та відповідних пріоритетів виробничі (операційні) плани потрібно розробити компетентними відомствами (відділами) зі встановленими тимчасовими рамками та оперативними завданнями.

Для впровадження будь-якої стратегії розвитку чи ефективної діяльності доречно провести SWOT-аналіз авіакомпанії.

Ринок бізнес-перевезень близькосхідних країн є одним з найбільш динамічних у світі. Зараз великі компанії, що працюють на цьому ринку, присутні в усіх країнах регіону, займаючи ніші від операторів авіатаксі до великих компаній, що надають весь спектр послуг: від менеджменту повітряних суден до TOP. Одним з конкурентоспроможних напрямів є новий проект під назвою "Emirates Executive". "Emirates" постійно шукає способи вдосконалення та розвитку продуктів і послуг відповідно до зростаючих потреб клієнтів, оскільки останніми роками спостерігається зростання на ринку подорожей преміум-класу, які передбачають гнучкий підхід до планування та персоналізований сервіс. "Emirates Executive" – це бізнес-авіація. Цей продукт відображає якість та високі стандарти "Emirates", велику увагу приділяючи індивідуальному підходу до клієнта.

Таким чином, успішна реалізація конкурентної стратегії АК обумовлює необхідність гармонізації використовуваної бізнес-моделі, ринкових цілей, сучасних галузевих тенденцій та кон'юнктури цільових ринків. Вирішення зазначеного завдання вже не завжди передбачає використання стандартних стратегій.

Водночас розроблення стратегії для кожної бізнес-моделі слід виробляти з урахуванням таких рекомендацій:

1) різні бізнес-моделі авіакомпаній не конкурують між собою, вони діють на різних типах конкурентних ринків і мають відмінності в типах конкурентних переваг;

2) досягнення конкурентних переваг на ринку передбачає максимальну адаптацію структури парку ПС та мережі маршрутів авіакомпанії до використовуваного типу бізнес-моделі;

3) вимоги клієнтів різних бізнес-моделей авіакомпаній мають істотні відмінності щодо цінових та якісних показників конкурентоспроможності їх продукції.

Практичне використання менеджментом авіакомпаній зазначених рекомендацій дасть змогу уникнути помилкових рішень щодо реалізації конкурентної стратегії в умовах сучасного авіатранспортного ринку.

Таблиця 1

SWOT-аналіз авіакомпанії "Emirates Airlines"

Сильні сторони	Слабкі сторони
1) Найбільший авіапарк у світі; 2) висока якість послуг; 3) найбільша перевага в чіткій та сформованій організаційній структурі, що тісно співпрацює з урядом; 4) забезпечення дуже сприятливого політичного середовища; 5) отримання прибутку, що значно нижче за витрати, в межах свого національного аеропорту.	1) Іноземцям практично неможливо розпізнати будь-яку велику слабкість; 2) згідно з певними дослідженнями деякі клієнти скаржаться на якість деяких послуг загалом або відсутність узгодженості цієї послуги зокрема.
Можливості	Загрози
Очевидно, що чинником основного внеску в успіх Еміратів є дуже вигідне положення в Дубаї, що створює величезні можливості для майбутнього зростання. Приблизно 3,5 млрд. людей живуть протягом восьми годин польоту. Більш того, Дубай розміщується безпосередньо на перехресті деяких основних потоків пасажирів та вантажу, таких як Азія (Індія) – Африка, Азія в південно-східній частині Європи, Європа – Австралія / Нова Зеландія, Індія – Північна Америка, що стоїть на економічному значенні, яке зростає паралельно зі зростанням економік, що розвиваються. Крім того, конкуренти стали часто економити час для пересування пасажирів та вантажів з малих міст, особливо в Західній Європі, до Австралії та Африки. Наприклад, для пасажирів, які літають, скажімо, від Гамбургу до Сіднея, Емірати пропонують універсальний один союз замість принаймні двох зупинок майже в усьому "Oneworld", "Skyteam" або альянсу "Estrella". Для рейсів до Азії Емірати пропонують таку ж універсальну послугу, як і європейські конкуренти, але з більшою кількістю напрямків.	Набагато більш вірогідною загрозою є збільшення, яке лобює деяких з конкурентів на ключових ринках, таких як Австралія, Франція та Німеччина. Наприклад, компанія "Lufthansa" енергійно виступає проти проекту авіакомпанії "Singapore Airlines" для обслуговування Берліна та Штутгарта, хоча оператори цих двох аеропортів довго намагались повернути більше міжконтинентальних послуг, до яких "Lufthansa" не схильна, боючись суттєвої конкуренції.

Джерело: розроблено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В., Мягих І.М. Проблеми формування бізнес-моделі авіакомпанії в ринкових умовах. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 9. С. 91–94.
2. Вовк О.В., Аверічев І.М. Стратегічні напрямки розвитку ринку транспортних послуг в Україні. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. – 2015. – № 22 (12).
3. Гричкоєдова М.В. Формування теоретичних та концептуально-методичних підходів до побудови стратегії конкуренції авіакомпанії. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 4 (131). С. 138–142.
4. Сидоренко К.В., Чернюк О.В. Пріоритетні галузі для іноземної інвестиційної діяльності в Україні. URL: jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/.../228.
5. Полоус О.В. Формування концептуальних засад розвитку трудового потенціалу аеропорту. *Економіка розвитку*. № 4. С. 99–105.

INVESTMENT COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND EU COUNTRIES

ІНВЕСТИЦІЙНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС

Manaienko Iryna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Zahorulko Tetiana

Student of FMM,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

The article defines the concept of foreign direct investment and reveals its meaning for Ukraine in the context of the global integration process. It is indicated what attracts a foreign investor in Ukraine. Investors that are important for Ukraine are identified. The European Union is the most important source of investment. It helps create jobs, increase GDP and the national economy as a whole. The geographical structure and volumes of direct foreign investments from the EU countries to Ukraine and direct investments from Ukraine to other countries, which are also an important investment aspect of interaction, are analysed. The greatest obstacles for foreign investors are indicated. They hamper the process of investments in the state. Based on the study, it was concluded that foreign direct investment has a positive impact on the development of the economies of countries in general and Ukraine in particular. The state can potentially be one of the leading countries in attracting investment. The ways to improve the protection of foreign investment in Ukraine for foreign investors with the EU have been proposed.

Key words: foreign direct investment; European Union; integration; volumes; impact; causes of investment slowdown.

У статті визначено поняття прямих іноземних інвестицій і розкрито його значення для України в контексті світових інтеграційних і глобалізаційних процесів. Дана проблема актуальна, бо сьогодні динамічно розвиваються традиційні форми міжнародних зв'язків – торгівля та інвестиційне співробітництво. Українське суспільство, а не лише національна економіка, опинилось у стані загострення та поглиблення кризових явищ. Україні вкрай необхідно продовжувати працювати над ростом економіки, це питання виживання країни і держави. Щоб рости – потрібно розвиватися, для розвитку – необхідне фінансування, інвестиції. Європейський Союз – це найважливіше джерело інвестицій, він допомагає створенню робочих місць, зростанню ВВП та національної економіки в цілому. Указано на те, що значний природний потенціал, кваліфікована робоча сила, великий внутрішній ринок збуту продукції, науково-технічний потенціал та потужна виробнича база приваблюють іноземного інвестора в Україні, і вона потенційно може бути однією з провідних країн за залученням інвестицій. Визначено стратегічно важливі для України інвестори та які панують тенденції залучення капіталу у світі. Проаналізовано географічну структуру та обсяги прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в Україну та прямих інвестицій з України до інших країн, які також є важливим інвестиційним аспектом взаємодії. Продемонстровано галузеву структуру прямих іноземних інвестицій з п'яти провідних країн-інвесторів з ЄС. На основі проведеного аналізу встановлено, що найбільш привабливими для іноземних інвесторів у галузевому розрізі залишаються промисловість, фінансова діяльність, торгівля, сфера послуг, ІТ-сектор та операції з нерухомим майном. Зазначено найбільші перешкоди для іноземних інвесторів, які гальмують процес надходження інвестицій в державу, а саме: корупція, нестабільна валюта, воєнний конфлікт, виведення грошей в офшори та мораторій на продаж землі. Обґрунтовано необхідність пошуку нових сучасних підходів до створення сприятливого інвестиційного середовища в економіці України. Запропоновано шляхи підвищення захисту іноземних інвестицій в Україні для іноземних інвесторів з ЄС.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції; Європейський союз; інтеграція; обсяги; вплив; причини гальмування інвестицій.

В статье определено понятие прямых иностранных инвестиций и раскрыто его значение для Украины в контексте мировых интеграционных процессов. Указано на то, что именно привлекает иностранного инвестора в Украине. Определены важные для Украины инвесторы, Европейский Союз – это важней-

ший источник инвестиций, он помогает созданию рабочих мест, росту ВВП и национальной экономики в целом. Проанализированы географическую структуру и объемы прямых иностранных инвестиций из стран ЕС в Украину и прямых инвестиций из Украины в другие страны, которые также являются важным инвестиционным аспектом взаимодействия. Указано наибольшие препятствия для иностранных инвесторов, которые тормозят процесс поступления инвестиций в государство. На основе проведенного исследования сделаны выводы, что прямые иностранные инвестиции оказывают положительное влияние на развитие экономики стран в целом и Украины в частности. Государство потенциально может быть одной из ведущих стран по привлечению инвестиций. Предложены пути повышения защиты иностранных инвестиций в Украину для иностранных инвесторов с ЕС.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции; Европейский союз; интеграция; объемы; воздействие; причины торможения инвестиций.

Statement of the problem. The European Union is the main influential and trading partner of Ukraine in today's conditions of integration and globalization. It is one of the most important sources of investment that promotes the flow of financial resources into the economy, international experience of corporate governance, and prompts organizations to implement international quality standards, accounting, etc. Foreign direct investment in Ukraine is the best option, which really brings maximum profit while stimulating the development of the domestic market of the country.

Analysis of recent researches and publications. Domestic scholars who investigated the investment cooperation of Ukraine with the EU countries are V. Valdes, M. Denisenko, K. Zvyagina, V. Kossak, M. Makarenko, V. Fedorenko, A. Mayev, and others. The relations between the countries are changing all the time because the world economy is constantly evolving, so it requires new research and analysis.

The purpose of the article is to analyse the investment aspects of the cooperation between Ukraine and the European Union in the context of the global integration process.

Presentation of the main research material. The notion of foreign direct investment involves a type of international investment activity consisting in acquiring a permanent resident of a single country (a direct investor) with a lasting influence on the activities of an enterprise that is a resident of another country (direct investment enterprise).

Foreign direct investments have an important value for the economy of every country, as they allow creating new workplaces, enterprises with foreign investments producing goods and providing services that enhance the gross domestic product of a country. The role of foreign investment is increasing due to the lack of own investment resources, the instability of the economy, and the gradual decline of traditional sectors of the national economy.

Foreign investors in the Ukrainian economy are attracted by:

- Gaining of rapid superprofit, because in comparison with European countries, it is possible to engage cheap labour to the project implementation in Ukraine, and despite this indicator, the labour force is sufficiently qualified in the neces-

sary sphere. In any case, the maximum result will be achieved.

- A big domestic market, which shows the sales of production at the highest possible price, taking into consideration the money spent on the production.

- The possibility of privatization. Foreign investors can privatize their activities in the territory of an existing country.

- Rich and inexpensive resources allow you to spend the minimum amount of cash capital to implement an investment project.

The main trends in attracting investment capital in the world are:

- globalization and internationalization of all investment projects, which in the future allow the project to enter the international level without state interference with such actions;

- investment projects should be aimed at creating favourable conditions where foreign investments can bring income not only to their depositor but also directly to all participants of this.

At present, foreign investments in Ukraine are at the stage of introducing new measures, as the financial crisis has caused a large outflow of foreign funds.

One of the main foreign economic partners of Ukraine is the European Union itself. Investment cooperation of our state with the EU countries is relevant in the current conditions of the development of the integration process. An international investor can offer Ukraine an effective management structure, new technologies, business contacts, and sales markets. As of 01.10.2018, the volume of all foreign direct investment amounts to 31,973.6 million US dollars (as of 10.10.2017 – 39,719.8 million US dollars). The increase for January-June 2018 amounts to 1039.1 million US dollars. As of July 1, 2018, the largest investor countries: Cyprus – 9188.7 million US dollars (28.2%), the Netherlands – 6843.7 million US dollars (21%), Great Britain – 1934.4 million US dollars (5.9%), Germany – 1731.8 million US dollars (5.3%). Table 1 shows the volume of direct investments from the EU countries.

The EU countries are the main donor of foreign direct investment in our country's economy. Cyprus is the leader among the investor countries throughout the study period, both in Ukraine on the

Table 1

**Direct investments from some countries of the world
in the economy of Ukraine in January-September 2018**

	Amount at			
	01.01.2018		01.10.2018	
	million United States dollars	percentages of total	million United States dollars	percentages of total
In total	31 606,4	100,0	31 973,6	100,0
Europe				
Austria	1 038,8	3,3	1 018,8	3,2
Belgium	103,9	0,3	104,7	0,3
Belarus	33,6	0,1	33,5	0,1
Bulgaria	39,9	0,1	41,5	0,1
Great Britain	1 944,4	6,2	2 047,9	6,4
Greece	43,0	0,1	45,3	0,1
Denmark	153,6	0,5	154,0	0,5
Estonia	235,0	0,7	236,3	0,7
Italy	201,6	0,6	234,9	0,7
Lithuania	124,6	0,4	139,7	0,4
Luxembourg	515,8	1,6	489,3	1,5
Malta	59,3	0,2	59,4	0,2
Monaco	52,3	0,2	43,4	0,1
Netherlands	6 395,0	20,2	6 452,7	20,2
Germany	1 682,9	5,3	1 824,7	5,7
Poland	571,3	1,8	612,8	1,9
Russian Federation	797,2	2,5	797,1	2,5
Hungary	511,1	1,6	544,8	1,7
France	723,4	2,3	753,6	2,4
Czech Republic	115,8	0,4	112,3	0,4
Switzerland	1 515,9	4,8	1 532,9	4,8
Sweden	351,2	1,1	345,1	1,1

*Data are not disclosed in order to ensure compliance with the requirements of the Law of Ukraine "On State Statistics" regarding the confidentiality of statistical information.

Source: State Statistics Service of Ukraine [3]

whole and among the EU countries. The industry of Ukraine from Cyprus received 2 678 171.7 thousand US dollars, and in the financial and insurance sector – 978 399.8 thousand US dollars (as of July 1, 2018). It should be noted that about 25% of global investment comes from Cyprus, an off-shore zone for Ukraine, and to a greater extent represents the return of capital brought out by local businessmen in previous years. In the context of the lack of transparency of the owners, the issue of a clear division between investments of Ukrainian origin and European ones is officially complicated.

Germany is another strategically important investor for Ukraine. The industry received 1 080 777.1 thousand US dollars, and in the financial and insurance sector – 129 402.4 thousand US dollars (as of July 1, 2018). The total investment from other German industrial corporations in the Ukrainian economy is insignificant. In addition, in 2014, German corporations stopped working on the territory of the Crimean AO, such as Siemens

AG, which participated in the creation of a "wind park", as well as companies producing commercial vehicles from Volkswagen AG.

Direct foreign investments from the Netherlands are mainly injected into the industry (2 563 537.0 thousand US dollars), IT sector, and wholesale and retail trade. Dutch investors were actively engaged in the creation of modern logistics centres around Kyiv, essentially laying the new standards for the construction of commercial real estate in Ukraine.

Financial and insurance activities are the main area of interest of investors from Austria in Ukraine (334 431.8 thousand US dollars). The main investment project in Ukraine was the acquisition by the Austrian financial group "Raiffeisen" of the Joint-Stock Postal Pension Bank Aval and creation on its basis of Raiffeisen-Aval, one of the leading commercial banks in Ukraine. Insignificant funds are invested by Austrian investors in industrial enterprises, wholesale and retail trade, service enterprises.

The predominant volume of investments from Great Britain was made in the sphere of services and industry. This structure of investment somewhat reproduces the sectoral structure of the national economy of Great Britain. However, it should be noted that the sphere of financial and insurance services, which is the main branch of the economy of Great Britain, is almost not represented in Ukraine, indicating possible prospects of British investment in this sector of the economy [4].

The investment of Ukrainian funds in the economy of the EU countries is an important aspect of investment cooperation between Ukraine and the EU. As of 01.10.2018, the volume of investments from Ukraine is 6 306.5 million US dollars, and the EU countries – 6 086.2 million US dollars. The study of Ukraine's investment in the EU economies reveals that the main importers of Ukrainian investments are Cyprus, Hungary, and Latvia. In this case, a significant proportion of investments into Cyprus are again observed (5 932.1 million US dollars). For more information, see Table 2.

Despite the fact that Ukraine is in urgent need of foreign investment, there are serious obstacles to it. Ukraine has a number of “national peculiarities” that do not contribute to investment at all. It is a dishonest competition when your neighbour trader opens up a store to sell grey imports next to your store and you will run out of the profit margin or go bankrupt. This is raiding because our courts cannot protect property rights. But no one believes in the inevitability of punishment. The unbelievable number of permissions required is used, as an occasion for routine inspections, frustrates investors, and deregulation does not end there at all [5].

Corruption is another national peculiarity, and it is with the distrust of the judicial system, monopolization of the markets, and the power of the oligarchs that is an obstacle. In 2017, the Swedish company IKEA announced its desire to enter the Ukrainian market, but this epic has continued since 2005, and therefore, you can only wonder

about the prowess of the Swedes or their unlimited belief in the possibility of Ukrainian “improvements.” In 2005–2008, IKEA could not solve the issue of land allotment: the furniture company initially allocated a plot near Odesa, and then – in the Boryspil region, however, as a result, the construction of warehouses for finished products never started.

The Swedes were genuinely surprised by the fact that Ukrainian land costs at times are more expensive than in other European countries, and when it became clear that they simply demanded huge rebounds, our potential partners were not afraid of publicity and told the whole truth about the corruption environment to which they hit Representatives of IKEA called specific names and cited concrete facts – information about who and how they demanded a bribe was fully disclosed. It's been 12 years, but no one is punished. And – more importantly – no conclusions from this story have been made.

“Unfortunately, the level of corruption and the unfavourable investment climate in Ukraine do not allow Tesla to invest in energy conservation projects in this country,” said Ilon Mask. Also, the head of the EU Delegation to Ukraine Hug Mingarelli said: “You know, what is the main obstacle to foreign investment in Ukraine? Corruption! If you ask the heads of European companies why they do not invest in Ukraine, they will say that because of the lack of guarantees of their property rights. If they have a dispute here and go to court, they will probably meet a corrupt judge.” [6]

The problem of protecting investment and capital output remains one of the most urgent. A rather quick and easy way to drastically change the situation is to abolish the income tax and introduce a tax on withdrawn capital. It will give the country an internal and external investor, stop the withdrawal of money from the offshore, add one percent of GDP and 110 billion hryvnias of investments annually. This tax is very easy to administer, there will

Table 2

**Direct investments (share capital) from Ukraine
in the economy of the EU countries in January–September 2018**

	Amount at			
	01.01.2018		01.10.2018	
	million United States dollars	percentages of total	million United States dollars	percentages of total
Total to EU countries	6 075,5	100,0	6 086,2	100,0
Cyprus	5 932,5	97,6	5 932,1	97,5
Latvia	60,9	1,0	73,5	1,2
Hungary	17,5	0,3	17,0	0,3
Other EU countries	64,6	1,1	63,6	1,0
<i>For reference:</i>				
All from Ukraine	6 322,0	X	6 306,5	X
Total EU-15 countries	27,8	X	27,3	X

Source: State Statistics Service of Ukraine [3]

be no need for exhausting tax audits, and this is already a significant relief for business. The results of such changes cannot be overestimated. After all, in addition to the development of entrepreneurship, this is an increase in the number of jobs, wages, the termination of the conversion centres, the opportunity for those entrepreneurs who are now in the shadow to live honestly.

The volatile currency is another reason for the inhibition of investment inflows, the financial system and, of course, the military conflict between Ukraine and Russia. An important role is played by the abolition of the moratorium on the land sale. This is more important than building infrastructure for foreign investors. Since Ukraine is a country with potential, the output can still be found. At present, representatives in the field of attraction of investments are actively working and creating leg-

islative provisions that can simplify the process of entering the investment of a foreign country into the territory of Ukraine.

Conclusions from this study and prospects for further exploration in this direction. Direct foreign investment from the countries of the European Union is important for the economy of Ukraine. The creation of a Free Trade Area between Ukraine and the European Union should be a significant impetus for the more active investment of European countries in the Ukrainian economy. Foreign investors create jobs, stimulate economic activity, lead to GDP growth. Unfortunately, there are serious obstacles for foreign investors, including volatile and unpredictable legislation of the authorities, abuse of the courts, persecution by the tax authorities, corruption and a low level of protection of property rights.

REFERENCES:

1. Kvachov O.A., V.O. Kozub Investment aspect of Ukraine's interaction with European companies. *Kharkiv State University of Nutrition and Trade*
2. Foreign investments. URL: <http://xn----dtbjmwegiok9b3mho.xn--j1amh/>
3. The State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Bezrukova N.V, Svichkar V.A Interaction Ukraine-EU: Investment Aspect. *BUSINESSINFORM* № 9, 2016
5. Ostriкова Т. Investor does not hurry to us: what prevents a foreign business from entering Ukraine. URL: https://24tv.ua/yaku_vigodu_investitsiyi_prinosyat_ukrayini_ta_shho_tse_znachit_dlya_peresichnih_gromadyan_n1051596
6. Pozhivanov M. The complexity of translation: why investors ignore Ukraine. URL: https://lb.ua/blog/mykhaylo_pozhyvanov/363933_skladnoshchi_perekladu_chomu_investori.html
7. Eurostat URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.146:339.137

АЛЬТЕРНАТИВНІ ВАРІАНТИ ВИРІШЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ НА СВІТОВОМУ РИНКУ НАФТИ

ALTERNATIVE OPTIONS FOR SOLVING ENERGY PROBLEMS OF MODERN BUSINESS IN THE WORLD OIL MARKET

Балашова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи
та підприємництва,
Донбаська державна машинобудівна академія

Крук О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи
та підприємництва,
Донбаська державна машинобудівна академія

У статті обґрунтовано необхідність збільшення використання альтернативних джерел енергії як на-пряму зниження експлуатаційних витрат, підвищення екологічної безпеки та вирішення назрілих енергетичних проблем України та світу загалом. Велика потенційна можливість економії первинних енергоресурсів закладена в ефективному використанні вторинних енергоресурсів, а саме фізичної теплоти пічних та технологічних газів, скидних рідин, теплоти згорання відходів хімічних виробництв, енергії надлишкового тиску продуктів та сировини хімічних виробництв. Все це демонструє неминучість переходу до альтернативних джерел енергії. Вони поновлювані, екологічні та економічні. Саме біопаливо набуває все більшої популярності серед громадськості та науковців через підвищення цін на нафту, необхідність збільшення енергетичної забезпеченості та проблеми парникового ефекту, що викликається використанням викопних видів палива.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, альтернативні джерела енергії, природний газ, нафтогазодобувна промисловість, вітроенергетика, гідроресурси, геотермальна енергія, термоядерна енергія, біопаливо, сонячна енергетика.

В статье обоснована необходимость увеличения использования альтернативных источников энергии как направления снижения эксплуатационных расходов, повышения экологической безопасности и решения назревших энергетических проблем Украины и мира в целом. Большая потенциальная возможность экономии первичных энергоресурсов заложена в эффективном использовании вторичных энергоресурсов, а именно физической теплоты печных и технологических газов, сбрасываемых жидкостей, теплоты сгорания отходов химических производств, энергии избыточного давления продуктов и сырья химических производств. Все это демонстрирует неизбежность перехода к альтернативным источникам энергии. Они возобновляемые, экологические и экономические. Именно биотопливо получает все большую популярность среди общественности и ученых из-за повышения цен на нефть, необходимости увеличения энергетической обеспеченности и проблемы парникового эффекта, вызываемого использованием ископаемых видов топлива.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, альтернативные источники энергии, природный газ, нефтегазодобывающая промышленность, ветроэнергетика, гидроресурсы, геотермальная энергия, термоядерная энергия, биотопливо, солнечная энергетика.

The article substantiates the need to increase the use of alternative energy sources, as a direction to reduce operating costs, improve environmental safety and solve urgent energy problems in Ukraine and the world as a whole. In the context of the integration of economies in the world economy, there is a transition to the production of alternative energy sources, actively replacing the hydrocarbon and oil and gas power engineering. The transition to the production of alternative energy sources will allow providing the Earth's population with more environmentally friendly energy products. The main sources of energy today are non-renewable, and are unevenly distributed throughout the planet. Because of this, some countries have a deficit and are forced to spend a significant part of the budget for the purchase of energy resources, while becoming dependent on their suppliers. Others, on the contrary, can be hooked on easy earnings; threatening such states to become raw materials appendages of countries has chosen an innovative path of development. A large potential for saving primary energy resources lies in the efficient use of secondary energy resources: physical heat of furnace and process gases, discharged liquids, heat of combustion of chemical production wastes, energy of overpressure of products, and raw materials of chemical industries. All this shows the inevitability of transition to alternative energy sources. They are renewable, environmental and economic. It is biofuels, which are becoming increasingly popular among the public and scientists because of rising oil prices, the need to increase energy security and because of the greenhouse effect caused by the use of fossil fuels. This will create a new energy exchange system between energy producers and consumers. As a result, it will be possible to connect to the network as quickly and easily as on the Internet, freely exchanging resources and services from anywhere. All this shows the inevitability of transition to alternative energy sources. They are renewable, ecological, economic, the basis of which is the energy of the Sun and the Earth.

Key words: fuel and energy complex, alternative energy sources, natural gas, oil and gas industry, wind energy, hydropower, geothermal energy, fusion energy, biofuel, solar energy.

Постановка проблеми. Глобальна енергетична проблема – це проблема надійного забезпечення людства паливом та енергією. Основними шляхами її вирішення є традиційні, що мають переважно екстенсивний характер, а також новіші та інтенсивніші. Найбільш традиційний шлях полягає в подальшому нарощуванні ресурсів мінерального палива. Однак він суперечить політиці енергозбереження. Суспільству потрібні нові шляхи вирішення, пов'язані з досягненням НТР. По-перше, це стосується розвитку атомної енергетики, де вже починає входити в експлуатацію нове покоління атомних реакторів. По-друге, ведуться роботи з прямого перетворення теплової енергії на електричну за допомогою МГД-генераторів. По-третє, покладено початок створення криогенного турбогенератора, в якому за рахунок охолодження ротора рідким гелієм досягається ефект надпровідності. По-четверте, велике значення має використання як палива водню. Найголовнішою є спроба здійснити реакцію керованого термоядерного синтезу. Координація країн при МАГАТЕ може служити прикладом консолідації сил та ідей різних держав заради досягнення однієї мети.

Під час ретельного розгляду найбільш значущі проблеми, пов'язані з енергетикою, шикуються в так звану тріаду енергетичних проблем [3]. По-перше, основні сьогоденні джерела енергії невідновлювані, причому розподіляються по планеті нерівномірно. Через це одні країни відчують дефіцит і змушені витрачати значну частину бюджету на покупку енергоресурсів, стаючи залежними від своїх постачальників. Інші ж, навпаки, можуть звикнути до легкого заробітку, що загрожує таким державам стати сировинними додатками країн, що вибрали інноваційний шлях розвитку. Наприклад, Укра-

їна ще десятиліття тому щільно «сиділа» на вуглеводневій трубі, але тепер курс жорстко орієнтований на освоєння більш досконалих способів видобутку електричної енергії.

Заходи щодо збереження та заміщення джерел енергії потрібно здійснювати паралельно, але енергозбереження є можливим до певної межі, тому основні сьогоденні та на найближчу перспективу джерела енергії є вичерпаними, а після використання заповнити запаси природних копалин неможливо, тому акцент поступово повинен бути зміщений в бік енергетичного заміщення. Необхідно також згадати про альтернативну енергетику, яка заснована на відомих, але ще не освоєних в промислових масштабах технологіях, таких як використання атомних реакторів на швидких нейтронах, керований термоядерний синтез, пряме перетворення енергії водню й кисню в електричну за допомогою електрохімічних генераторів, магнітогідродинамічний спосіб виробництва енергії [5, с. 204]. Нині атомна енергетика забезпечує приблизно 18% потреби в електроенергії в усьому світі та близько 16% в Україні. За умови значного зростання ефективності застосування ядерного палива та безпеки атомних електростанцій можна реально досягти збільшення частки цього виду енергетики до 30–40% в загальному виробництві електроенергії до середини XXI століття.

Галузі паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) належать до капіталомістких галузей. У промислових розвинених країнах, де представлені всі його галузі, зазвичай основні капіталовкладення в межах до 85% припадають на нафтогазодобувну промисловість та електроенергетику (приблизно в рівних частках), до 15% – на нафтопереробку та вугільну промисловість. Значний вплив на інвестиційний процес

в ПЕК загалом чинять інвестиції в нафтову промисловість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Означеним проблемам присвячені роботи відомих вчених, таких як М. Портер, В.С. Новицький, Ю.М. Пахомов, Ю.В. Макогон, С.І. Соколенко, Б.В. Губський. З окресленої проблеми питання обговорюються як на науковому, так і на державному рівнях. Згідно з прогнозами експертів асоціації «Глобальна енергія» (в їх число входять 20 учених з різних країн світу) до 2100 року частка нафти та вугілля у світовому паливно-енергетичному балансі складе 2,1% і 0,9% відповідно, а термоядерна енергетика займе десяту частину ринку.

В умовах інтеграції економік у світове господарство спостерігається перехід на виробництво альтернативних джерел енергії, що активно витісняє вуглеводневу та нафтогазову енергетику. Існує гіпотеза, що перехід на виробництво альтернативних джерел енергії дасть змогу забезпечити населення Землі більш екологічною енергетичною продукцією.

На виконання Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо забезпечення України енергоносіями та їх раціонального використання в Україні» розроблено та відповідною Постановою Кабінету Міністрів України схвалено Програму державної підтримки розвитку нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії та малої гідро- й теплоенергетики (Програму НВДЕ), якою окреслено напрями збільшення обсягів залучення до паливно-енергетичної бази України нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії та характерних для кожного регіону альтернативних видів палива. Водночас метою Програми є створення та забезпечення необхідних умов для розроблення й впровадження ефективних технологій та устаткування.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення альтернативних варіантів вирішення енергетичних проблем на підставі оцінювання світового ринку нафти.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для обґрунтування ефективної та більш безпечної енергетичної політики необхідно відповісти на низку принципівих питань. По-перше, якими є справжні причини енергетичних проблем? Чи не є він значною мірою наслідком неправильно вибраних пріоритетів у розвитку паливно-енергетичного комплексу та народного господарства? По-друге, чому в сучасній енергетичній політиці так мало уваги приділяється колосальним резервам економії енергетичних ресурсів? По-третє, де взяти нові величезні інвестиції для збільшення видобутку нафти, газу, вугілля, нарощування виробництва електроенергії?

На жаль, цим важливим питанням приділяється мало уваги. Загальний дефіцит інвестицій посилює проблему економії енергії. Можна з великою часткою ймовірності припустити, що

реалізація традиційних екстенсивних підходів в енергетиці, які закладаються зараз в майбутні програми, насправді загострить кризу всієї економіки та погіршить екологічну ситуацію.

Вітроенергетика – це один з важливих напрямів, який вже набув в Україні істотного розвитку відповідно до Національної енергетичної програми, в якій передбачені перспективи використання нетрадиційних видів енергії до 2020 року. Енергія вітру – це вітрові турбіни, що об'єднуються в так звані вітростанції. Вартість спорудження цих установок становить усього 1,25 дол. США в перерахунку на ват, а для АБС та ТЕС, які працюють на вугіллі, –5 та 3 дол. США відповідно. Сумарна оцінка потужності стійких вітрів у нижніх шарах атмосфери становить 5 000 ГВт. Нині вітроенергетичні установки діють майже у 95 країнах світу. Наприклад, Данія одержує 8% електроенергії від вітру; найбільш північна земля Німеччини Шлезвіг-Гольштейн – 11%; Наварра, промислова провінція на півночі Іспанії, – 20%. Серед країн, що розвиваються, передре Індія з 900 МВт встановленої потужності.

Вітер, як і вода, що рухається, є найбільш древнім джерелом енергії. Протягом декількох століть ці джерела використовувались як механічні на млинах, пилорамах, в системах подачі води до місць споживання тощо. Ведуться активні роботи з використання енергії вітру в Канаді, Нідерландах, Данії, Швеції, Німеччині та інших країнах. Крім невичерпності ресурсу та високої екологічності виробництва, до переваг вітрових турбін належить невисока вартість одержуваної на них енергії. Вона тут в 2–3 рази нижче, ніж на ТЕС та АЕС.

Гідроресурси продовжують залишатись важливим потенційним джерелом енергії за умови використання більш екологічних, ніж сучасні, методів її отримання. Нині є турбіни, що дають змогу отримувати енергію завдяки використанню природного плину річок без будівництва гребель. Такі турбіни легко монтуються на річках та за необхідності переміщуються в інші місця. Хоча вартість одержуваної на таких установках енергії помітно вище, ніж на великих ГЕС, ТЕС або АЕС, проте висока екологічність робить доцільним її отримання.

Великими енергетичними ресурсами володіють водні маси морів та океанів. До них належить енергія припливів та відливів, морських течій, а також градієнтів температур на різних глибинах. Нині ця енергія використовується у вкрай незначній кількості через високу вартість отримання. Однак, крім високої вартості енергії, електростанції такого типу не мають ознак високої екологічності. Під час їх будівництва греблями перекриваються затоки, що різко змінює екологічні фактори та умови проживання організмів. В океанічних водах для отримання енергії можна використовувати різниці температур на різних глибинах. Труднощі пов'язані з

громіздкістю споруд та їх дорожнечою. Незрівнянно реальнішими є можливості використання геотермальних ресурсів. Тоді джерелом тепла є розігріті води, що містяться в надрах землі. В окремих районах такі води виливаються на поверхню у вигляді гейзерів (наприклад, на Камчатці).

Геотермальна енергія може використовуватись як у вигляді теплової енергії, так і для отримання електрики. Нині окремі міста або підприємства забезпечуються енергією геотермальних вод. Це, зокрема, стосується столиці Ісландії Рейк'явіку.

Зупинимось на термоядерній енергії. Сучасна атомна енергетика базується на розщепленні ядерних атомів на два легших з виділенням енергії, пропорційній втраті маси. Джерелом енергії та продуктами розпаду при цьому є радіоактивні елементи. З ними пов'язані основні екологічні проблеми ядерної енергетики. Ще більша кількість енергії виділяється в процесі ядерного синтезу, за якого два ядра зливаються в одне тяжче, але також зі втратою маси та виділенням енергії. Вихідними елементами для синтезу є водень, кінцевим – гелій. Незважаючи на деякі позитивні результати щодо здійснення керованого термоядерного синтезу, висловлюються думки про те, що в найближчій перспективі він навряд чи буде використаний для вирішення енергетичних та екологічних проблем. Це пов'язане з невірністю багатьох питань та необхідністю колосальних витрат на подальші експериментальні, а тим більше промислові розробки.

Біопаливо є досить великим поняттям, що охоплює цілу низку різних видів палива, одержуваних спеціальним способом з біомаси. Розрізняють тверду біомасу, рідке паливо та біогази. Біопаливо отримує все більшу популярність серед громадськості та науковців через підвищення цін на нафту, необхідність збільшення енергетичної забезпеченості та проблеми парникового ефекту, що викликається використанням викопних видів палива.

У 2017 році обсяг біопалива становив 1,8% палива, використовуваного транспортом по всьому світі. Розміри інвестицій на його виробництво перевищили \$4 млрд., і в даний момент вони ростуть.

Найбільш яскравими прикладами біопалива є такі.

1) Біоетанол – спирт, отриманий шляхом бродіння цукру та крохмалю, які містяться в рослинах. Нині розвивається технологія отримання етанолу з целюлозних біомас, таких як дерева й трава. Етанол можна використовувати як чисте паливо для автомобілів, проте часто його застосовують лише як добавку до бензину для збільшення октанового числа та зменшення шкідливих викидів в атмосферу. Цей вид палива широко використовується в США та Бразилії.

2) Біодизель – дизельне паливо, отримане з рослинної олії або тваринного жиру (включаючи повторно перероблений). Як і біоетанол, біодизель придатний для використання як чисте паливо для автомобілів, але нині його додають у «звичайний» дизель, щоб скоротити обсяг вихлопних газів. Біодизель поширений в Європі.

3) Біогаз – газ, що проводиться завдяки анаеробному перегниванню органічного матеріалу анаеробними мікроорганізмами. Біогаз може бути отриманий з біологічно розкладених відходів або зі спеціальних рослин, поміщених в метантенки (резервуари значної місткості для біологічної переробки за допомогою бактерій). При цьому побічні продукти такого виробництва можуть також використовуватись як біопаливо або добриво.

4) Тверде біопаливо – це, мабуть, найбільш доступний та поширений вид біопалива (дерево, тирса, скошена трава, побутові відходи, деревне вугілля, сільськогосподарські відходи, нехарчові рослини, висушений гній).

Виробництво біопалива (головним чином етанолу), згідно з оцінками, перевищить 6,5 млн. бар./добу до 2030 року порівняно з рівнем у 1,8 млн. бар./добу у 2010 році, коли воно забезпечувало 30% глобального зростання пропозиції протягом наступних 20 років і все чисте зростання за межами ОПЕК.

Зберігаються політична підтримка, високі ціни на нафту в останні роки, а технологічні нововведення роблять вклад у швидке розширення його виробництва.

У виробництві біопалива, як і раніше, будуть домінувати США та Бразилія; в сукупності вони забезпечать 68% загального виробництва у 2030 році (порівняно із 76% у 2010 році). Очікується, що лівову частку зростання забезпечить біопаливо першого покоління. Після 2020 року приблизно 40% глобального зростання попиту на рідке паливо буде задовольняти біопаливо (порівняно з 13% у 2010 році), причому в зростанні споживання будуть лідувати США та Європа. До 2030 року цей рівень наблизиться до 60%.

Бачиться досить очевидним, що в подальшому тільки об'єднання зусиль усіх держав дасть змогу досягти стабільної енергетичної обстановки у світі, прийти до спільного рішення у виробленні стратегії стабільної енергетичної політики, спрямованої на вирішення глобальної енергетичної проблеми.

Циклічний характер розвитку ділової активності в нафтовій промисловості пов'язаний з тим, що рішення про збільшення капіталовкладень в нафтову промисловість приймаються в той період, коли на ринках відзначається нестача нафти, що супроводжується зростанням цін та прибутку.

Зазвичай в цей період всі учасники нафтового бізнесу, включаючи фінансові структури, прагнуть оживити інвестиційний процес у цій

галузі, а віддача від цих капіталовкладень у вигляді збільшення обсягів добичі починає позначатись приблизно через 10 років. На ринках нафти з'являється надлишок пропозиції нафти над попитом, ціни починають знижуватися, що також супроводжується зменшенням обсягу інвестицій, поки не зникне надлишок нафти.

Цей період також триває близько 10 років. За останні 100 років таких циклів було п'ять з протяжністю кожного від 20 до 22 років, причому ці цикли не обов'язково збігалися з циклами розвитку всієї економіки.

2017 рік відзначився найнижчим рівнем цін на сиру нафту за останні 12 років, середня вартість нафти марки "Brent" становила 44 дол. за барель. Окрім цього, ціна нафти у 2017 році була досить волатильною, коливаючись від 26 до 55 дол. за барель.

Восени 2017 року на декількох засіданнях представників країн-членів ОПЕК були прийняті рішення щодо скорочення обсягів видобутку нафти задля скорочення надлишкової пропозиції на ринку. Країни-члени ОПЕК прагнуть досягти стабільної тенденції до укріплення світових цін на нафту завдяки переходу від політики «сталого видобутку» до політики «балансу попиту та пропозиції».

Визначимо шляхи вирішення енергетичної проблеми.

Паливно-енергетична промисловість включає паливну галузь (видобуток та переробка різних видів палива) й електроенергетику.

Вся історія людської цивілізації пов'язана з освоєнням різних видів палива та енергії. В епоху НТР енергетика має великий вплив на розвиток та розміщення виробництва. Щодо використання первинних енергоресурсів ГЕС

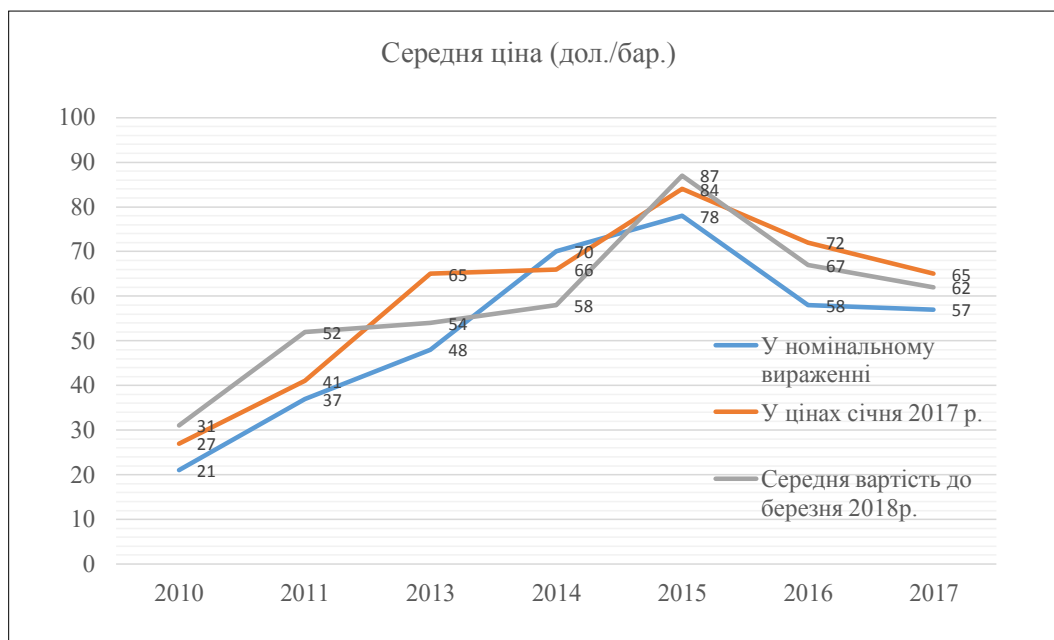


Рис. 1. Цінова динаміка вартості нафти у світі

Таблиця 1

Основні показники розвитку сонячної енергетики

Показник	Сценарій	Одиниця вимірювання	2010 рік	2015 рік	2020 рік	2025 рік	2030 рік
Встановлена електрична потужність	Песимістичний	МВт	1	2	11	80	200
	Базовий	МВт	1	4	44	150	350
	Оптимістичний	МВт	2	27	97	210	570
Виробництво електроенергії	Песимістичний	млн. кВт на рік	1	4	26	196	490
	Базовий	млн. кВт на рік	3	10	108	368	858
	Оптимістичний	млн. кВт на рік	5	66	238	515	1 397
Виробництво теплоенергії	Песимістичний	млн. Гкал	0,152	0,516	1,319	2,745	5,040
	Базовий	млн. Гкал	0,228	0,775	1,978	4,118	7,559
	Оптимістичний	млн. Гкал	0,253	0,861	2,198	4,575	8,399

є найбільш раціональними електростанціями, оскільки працюють на щорічно поновлюваних водних енергоресурсах [3].

Велика потенційна можливість економії первинних енергоресурсів закладена в ефективному використанні вторинних енергоресурсів (ВЕР), а саме фізичної теплоти пічних та технологічних газів, скидних рідин, теплоти згорання відходів хімічних виробництв, енергії надлишкового тиску продуктів та сировини хімічних виробництв. У всіх хіміко-технологічних системах (ХТС) зведення до мінімуму використання первинних енергоресурсів і до максимуму використання ВЕР має відбуватися без будь-якого зниження якості одержуваної продукції [9].

Світове виробництво та споживання первинних енергоресурсів постійно зростає, адже з менше 1 млрд. т у 2000 році вона збільшилась до 10 млрд. т у 2010 році, а у 2020 році, ймовірно, досягне 14 млрд. т. Це зростання було особливо великим до 70-х років минулого століття, коли сталась світова енергетична криза (насамперед, нафтова). Після кризи темпи зростання сповільнились.

Існують великі відмінності в паливно-енергетичній промисловості по регіонах та окремих країнах. Велика частина енергоресурсів проводиться в країнах, що розвиваються, та вивозиться у США, Західну Європу, Японію.

Енергетична проблема людства належить до глобальних та розглядається зазвичай як глобальна енергетично-сировинна проблема. В такому масштабі вона вперше проявилась у 70-х роках, коли вибухнули енергетична та сировинна кризи. Енергетична криза означувала кінець ери дешевої нафти та викликала подорожчання сировини. Хоча потім нафта та інші енергоносії знову подешевшали, глобальна проблема забезпечення паливом та сировиною зберігає своє значення сьогодні.

Виникнення енергетичної сировинної проблеми пояснюється перш за все швидким та вибуховим зростанням споживання мінерального палива й сировини, а також масштабами їх видобутку. Вирішення енергетично-сировинної проблеми на сучасному етапі розвитку світового господарства має відбуватись інтенсивним шляхом, який полягає в більш раціональному використанні ресурсів або здійсненні політики ресурсозбереження.

В епоху дешевого палива та сировини в більшості країн світу склалась ресурсномістка економіка. Насамперед це стосувалось країн, багатих мінеральними ресурсами. Проте в результаті ресурсозберігаючої політики економічно розвинених країн Заходу енергоємність їх господарства значно зменшилась. Країни, що розвиваються, поки відстають від них в цьому аспекті. З економічно розвинених країн високою ресурсною ємністю виробництва відрізняються країни СНД, ПАР, Болгарія та Австралія.

Заходами, вжиття яких сприяє збереженню ресурсів, повинні стати збільшення видобування з надр паливних та сировинних ресурсів, а також підвищення коефіцієнта корисного використання вже видобутого палива та сировини. Наприклад, середній світовий рівень корисного використання первинних енергоресурсів становить всього 1/3.

Крім того, в найближчі десятиліття можна очікувати зміни структури світового споживання первинних джерел енергії, а саме зменшення частки нафти та вугілля в енергоспоживанні, зростання частки природного газу, гідроенергії та альтернативних джерел енергії.

Це допоможе поліпшити екологічну ситуацію, оскільки видобуток нафти на шельфі, аварійні викиди нафти, відкритий видобуток вугілля, а також вживання сірчистих видів палива негативно впливають на природне середовище.

Після нафтогазовидобувної промисловості в майбутнє десятиліття великі інвестиції, з'являючись з інвестиціями в нафтогазову промисловість, будуть вкладені в електроенергетику. Інвестиції в розвиток електроенергетики менш схильні до таких циклічних змін, як інвестиції в нафтову промисловість. Щорічні капіталовкладення в цю галузь будуть перебувати (з деякими коливаннями в той чи інший бік) в межах 100 млрд. дол. на рік.

Аналізуючи ринок нафти, зазначимо, що попит на нафту в Україні задовольняється за рахунок власного видобутку на 20%. Початкові запаси нафти в родовищах України складають 420,3 млн. т, а видобуток нафти становить близько 4 млн. т. Проблеми видобутку нафти в Україні пов'язані з тим, що понад 70% запасів нафти за різними критеріями належить до категорії важко видобутих. 2/3 таких запасів зосереджені на глибині понад 2 500 м. Видобуток важко видобутих запасів нафти потребує застосування специфічних, наукоємних і високо витратних технологій та обладнання. Найбільшою нафто-видобувною компанією України є «Укрнафта», на яку припадає понад 3/4 сумарного видобутку нафти й газового конденсату в країні. Тим часом експерти бачать майбутнє енергетики не тільки в переході на чисті джерела енергії. Змінити підхід до організації галузі має також зростання ринку «розумної» енергетики.

Інтелектуальні мережі вже зараз починають впроваджувати уряди різних країн. В Європі правила розроблення «розумних» електромереж визначає «Платформа європейських розумних мереж електропостачання» (Smart Grid European Technology Platform).

В основі енергетичного ринку нового укладу повинні будуть лежати інтелектуальні системи та сервіси, побудовані на відкритій мережевій архітектурі. Це дасть змогу створити нову систему енергетичного обміну між виробниками та споживачами енергії. В результаті цього підключатись до мережі можна буде так само легко й

швидко, як до Інтернету, вільно обмінюючись ресурсами та послугами з будь-якої точки.

Управління енергосистемою стане більш децентралізованою, а покриття піків, надійність, якість та доступність енергії будуть формуватися не великими електростанціями, а за рахунок розподіленої генерації та технологій управління навантаженнями й накопичення енергії. При цьому головними рішеннями для «розумної мережі» стануть мала генерація та мікрогенерація, накопичувачі енергії, «перемови» один з одним «розумних» пристроїв, що регулюють навантаження, електротранспорт і промисловий Інтернет речей. Результатом таких трансформацій повинна стати значно дешевша енергія, що має якісно кращі споживчі властивості.

Все це показує неминучість переходу до альтернативних джерел енергії (АДЕ). Вони поновлювані, екологічні, економічні, а їх основою слугуватиме енергія сонця та Землі.

Альтернативні джерела енергії (АДЕ) – це джерела на основі потоків енергії, які постійно наявні або періодично виникають в навколишньому середовищі. Відновлювана енергія не є наслідком цілеспрямованої діяльності людини, що є її відмітною ознакою.

За кордоном інтерес до технології альтернативних джерел зумовлений багатьма причинами. Основними причинами є зниження експлуатаційних витрат, підвищення екологічної безпеки за рахунок зниження шкідливих викидів в атмосферу, нарешті, енергоефективність та зниження частки енергії під час спалювання вуглеводнів, що виробляється за допомогою традиційних джерел енергії.

Лідерами використання альтернативних джерел енергії у 2014 році були Китай, Німеччина, США, Іспанія та Японія, з 2016 року – США. Топ-30 лідерів в рейтингу “Ernst & Young” 2016 року очолив Китай, а серед учасників рейтингу з’явилися «новачки», такі як Південна Корея, Румунія, Єгипет, Мексика.

Незважаючи на високий потенціал АІЕ в Україні, їх частка в загальному обсязі виробництва енергії на всій території країни, як і раніше, мала. Частка відновлюваної енергетики у виробництві електроенергії склала у 2017 році близько 18,5% загального виробництва, або 14,2 млрд. кВт/год., а обсяг заміщення органічного палива – близько 10% від загального споживання первинної енергії, або близько 10 млн. т на рік. Основною проблемою українських виробників альтернативної енергії є відсутність законодавчо-нормативної бази. Існують також інші проблеми, а саме низька конкурентоспроможність альтернативних АІЕ порівняно з традиційними АІЕ та невідновлюваними джерелами, невігідність вкладень в українську альтернативну енергетику, відсут-

ність інфраструктури розвитку альтернативної енергетики.

Інфраструктура української альтернативної енергетики не розвивається внаслідок недостатньої кількості та якості дослідних робіт, відсутності моніторингу галузі, відсутності обміну інформацією, невідповідності кадрів, відсутності суспільної та інвестиційної підтримки.

Всі українські електростанції, що використовують альтернативні джерела енергії, мають свої переваги та недоліки. Сонячну енергію в Україні можна ефективно використовувати майже всюди, але це дорого, крім цього, вона вимагає великих площ та значних витрат. Вітряну енергію можна ефективно використовувати тільки в конкретних типах місцевості, але початкові капіталовкладення в цю галузь відносно низькі. Інші види альтернативних джерел енергії також мають хороші перспективи в Україні.

Спільними перевагами всіх АІЕ є поновлюваність та значно менша шкода екології, ніж від більшості. Недоліками є висока ціна, прихильність до конкретних типів місцевості та відносно мала потужність, отже, поки реально можливо тільки комбіноване використання альтернативних та традиційних джерел енергії. Це дасть змогу значно знизити потреби в нафті, вугіллі та газі, зменшити або зупинити зростання темпів їх видобутку, що призупинить енергетична криза.

Під час використання ресурсів держави та бізнесу належним чином можна застосовувати наявні західні технології, підтримувати власні розробки передових технологій, а також інвестувати дослідження в перспективних напрямках енергетики майбутнього.

Висновки. В умовах інтеграції економік у світове господарство спостерігається перехід на виробництво альтернативних джерел енергії, яка активно витісняє вуглеводневу та нафтогазову енергетику. Серед величезної різноманітності сировинних та паливних ресурсів, що обертаються в міжнародній торгівлі, провідну роль відіграють паливно-енергетичні товари, а саме нафта, нафтопродукти, природний газ, кам’яне вугілля. Ця група товарів зберігає роль лідера серед інших товарних груп у світовій торгівлі. Водночас слід зазначити, що під впливом широкого впровадження енергозберігаючих технологій у ХХІ столітті, здійснення структурних зрушень в економіці, а також високого рівня цін на нафту протягом тривалого часу значно поширюється інтерес до технології альтернативних джерел, бо зумовлює зниження експлуатаційних витрат, підвищення екологічної безпеки за рахунок зниження шкідливих викидів в атмосферу, нарешті, енергоефективність та зниження частки енергії під час спалювання вуглеводнів, що виробляються за допомогою традиційних джерел енергії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балашова О.В. Сучасний стан і перспективи інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України. *International scientific-practical conference Modern transformation of economics and management in the era of globalization: conference proceedings*. Klaipeda : Baltija Publishing, 2016. С. 263–266.
2. Борисова С.Є. Розвиток світового фінансового ринку в умовах глобалізації : монографія. Вінниця : ТОВ «Нілн-ЛТД», 2015. 310 с.
3. Джумагельдієва Г.Д. Стимульована розвитку альтернативної енергетики в Україні: економіко-правовий аспект. *Вісник НАН України*. 2012. № 10. С. 26–30.
4. Калініченко О.В. Енергетична безпека України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2013. № 1. С. 15–18.
5. Письменний Б.В., Касілов І.І., Письменна Б.В. Проблеми раціонального використання енергоресурсів в Україні. *Економіка та держава*. 2013. № 12. С. 56–59.
6. Прокіл А.В. Сучасні підходи до енергозабезпечення людства в умовах формування суспільства сталого розвитку. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 85–91.
7. Склярів В.І. Імперативи енергетики XXI століття. *Віче*. 2014. № 24. С. 44–47.
8. Про альтернативні джерела енергії : Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 24. С. 155.
9. Про внесення змін до закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії : Закон України. *Голос України*. 2012. № 229. С. 17–18 ; *Офіційний вісник України*. 2012. № 93. С. 115–121.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ У КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

FEATURES OF LAND RESOURCES MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF THE AGRICULTURAL LAND MARKET

Воронько-Невіднича Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія

У статті охарактеризовано невирішені питання формування та функціонування вільного ринку землі за сучасних умов. Наведено основи загальноєвропейської практики управління земельними ресурсами. Доведено, що, незважаючи на індивідуальні особливості різних держав, порівняння досвіду земельної реформи є ефективним інструментом розуміння вітчизняних загальних тенденцій. За сучасних умов у змісті управління земельними ресурсами категорія «ринок земельних ресурсів» має велике значення. Визначено основні аспекти запровадження та функціонування ринку землі сільськогосподарського призначення. Доведено, що земельні ресурси потребують комплексного управління, яке полягає в цілеспрямованій координації зусиль, раціональному підборі форм власності на землю, форм організації її використання тощо.

Ключові слова: ефективна система управління, земля, земельні ресурси, мораторій, ринок, ресурси, управління, управління земельними ресурсами.

В статье охарактеризованы нерешенные вопросы формирования и функционирования свободного рынка земли в современных условиях. Приведены основы общеевропейской практики управления земельными ресурсами. Доказано, что, несмотря на индивидуальные особенности различных государств, сравнение опыта земельной реформы является эффективным инструментом понимания отечественных общих тенденций. В современных условиях в содержании управления земельными ресурсами категория «рынок земельных ресурсов» имеет большое значение. Определены основные аспекты внедрения и функционирования рынка земли сельскохозяйственного назначения. Доказано, что земельные ресурсы требуют комплексного управления, которое заключается в целенаправленной координации усилий, рациональном подборе форм собственности на землю, форм организации ее использования и т. д.

Ключевые слова: эффективная система управления, земля, земельные ресурсы, мораторий, рынок, ресурсы, управление, управление земельными ресурсами.

The unresolved questions about formation and functioning of a free land market in Ukraine are described article. Under the current conditions in the content of land resources management, the category of "land market" is important. The main aspects of the introduction and functioning of the agricultural land market are determined. The opinion of scientists, experts and practitioners on this issue is considered. The foundations of the European practice of land resources management are presented. It is confirmed that land resources require integrated management, which consists in purposeful coordination of efforts, rational selection of forms of ownership of land and forms of organization of its use, etc. It is proved that, despite the individual features of different states, comparing the experience of land reform is an effective tool for understanding the national general tendencies. Modern economic transformations of the domestic agrarian sphere are mainly associated with the implementation of land reform. The need for its continuation and completion is determined by the economic uncertainty for the agrarian market members. Such a situation does not allow producers to work for a long-term perspective and focuses them only on quick profit, neglect of soil conservation, abandonment of animal husbandry, ignoring of technological operations, which leads to lower crop yields, quality, sales prices and, finally, loss of competitiveness, etc. It is stated that the development of agricultural land market is hindered by the following main factors: total distrust of state authorities; corruption in the field of land relations; imperfection of the Land Code of Ukraine; lack of economic and legal definition of shares; the danger of speculations with land, when large areas of land are bought up by financial speculators; change of purposiveness and urbanization of agricultural land, which will lead to an increase in prices for agricultural products; lack of funds for land acquisition and fear of competition with agrarian holdings; purchase of agricultural land by foreigners; illegal and shady use of land, etc.

Key words: effective management system, land, land resources, moratorium, market, resources, management, land resources management.

Постановка проблеми. Земля є головною умовою існування суспільства, безумовно, джерелом національного багатства та домінуючим економічним активом загалом. Проте варто зазначити, що Україна все ще перебуває на етапі усвідомлення реальної цінності землі та формування відповідних механізмів її раціонального використання.

Ефективне використання земельних ресурсів передбачає отримання максимального економічного ефекту від їх використання. Сільське господарство – це одна з найперспективніших галузей економіки України. Агросектор генерує приблизно 32% ВВП та створює робочі місця для мільйонів українців. 40% валютної виручки, яка надходить в країну, виробляється саме в аграрному секторі. Кваліфікована та недорога робоча сила створює конкурентні переваги порівняно з виробниками Європи [18].

Сучасні економічні перетворення вітчизняної аграрної сфери переважно асоціюються з проведенням земельної реформи. Необхідність її продовження, отже, завершення зумовлюється економічною невизначеністю для учасників аграрного ринку. Така ситуація не дає змогу виробникам працювати на довгострокову перспективу та орієнтує їх лише на швидкий прибуток, нівелювання питань збереження родючості ґрунтів, відмову від тваринництва, ігнорування технологічних операцій, що приводить до зниження урожайності культур, якості, реалізаційних цін, як наслідок, втрати конкурентоспроможності. Як зазначає Т. Висоцький, «без відкритого ринку ніколи не будуть запроваджені довгострокові масштабні інвестиційні проекти в садівництві, м'ясному тваринництві та навіть молочному, адже, не маючи впевненості в кормовій базі, ніхто не вкладатиме значні кошти в галузі, де їх повернення триває 7–19 років» [2, с. 6].

Все вищезазначене обумовлює актуальність наукового дослідження проблеми формування земельних відносин, зокрема системи управління земельними ресурсами в умовах впровадження ринку земель сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню проблеми раціонального використання земельних ресурсів на основі вдосконалення земельних відносин присвячено багато праць учених, серед яких необхідно виокремити П.С. Березівського, О.І. Гуторова, В.С. Дієспєрова, М.В. Зось-Кіора, М.А. Латиніна, А.Г. Мартина, В.М. Нелепа, П.Т. Саблука, А.М. Третьяка, О.В. Ульяновченка, М.М. Федорова, Г.В. Черевка.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження є надзвичайно актуальним, оскільки в сучасних умовах земельні відносини потребують подальшого поглибленого дослідження щодо обґрунтування напрямів їх удосконалення на перспективу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз можливостей та наслідків запровадження офіційного ринку земель сільськогосподарського призначення, продовження та завершення вітчизняної земельної реформи, формування завдань для ефективного функціонування цивілізованого ринку земель сільського господарства тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. В аграрній сфері земельні ресурси – це найважливіша продуктивна сила, без якої неможливий процес виробництва предмета й знаряддя праці [3]. Відповідно, управління земельними ресурсами – це систематична, цілеспрямована діяльність держави й суспільства зі вдосконалення земельних відносин та системи землекористування [4, с. 60].

В Україні процес управління земельними ресурсами відбувається через застосування загальних та спеціальних норм чинного законодавства, забезпечення їх вимог, контролю за використанням та охороною земель відповідно до призначення, а також вжиття відповідних заходів та ліквідацію порушень у разі потреби.

Як зазначає М.В. Зось-Кіор, ефективна система управління земельними ресурсами за європейськими мірками гарантує право власності та його захист, підтримує оподаткування землі, забезпечує гарантії кредиту, розбудовує земельні ринки та здійснює їх моніторинг, захищає земельні ресурси, сприяє землеустрою державних земель та земельній реформі в аграрному секторі економіки, зменшує наявність земельних спорів, поліпшує розвиток інфраструктури тощо. Загальноєвропейська практика управління земельними ресурсами ґрунтується на таких принципових моментах:

- система управління земельними ресурсами повинна здійснюватися відповідно до довгострокової фінансової моделі та певної системи правового й нормативного регулювання, а також адміністративного менеджменту заради задоволення запитів клієнтів;

- закон повинен визначити сутність землі, форму й характер власності, юридично визнані форми володіння та користування землею, види обмежень та зобов'язань, що підлягають реєстрації;

- управлінська діяльність щодо земельних ресурсів повинна бути прозорою, мати безперешкодний та вільний доступ до ринку землі, низькі витрати для всіх учасників земельних відносин;

- ефективність, цілісність та прозорість систем управління земельними ресурсами мають постійно відстежуватися та контролюватися за допомогою показників діяльності, пов'язаних з часом та витратами на здійснення кожної транзакції із земельною ділянкою, а також задоволення потреб споживачів;

- для підвищення цінності базової інформації облікові дані про право власності, вартість та

використані землі повинні бути інтегровані або в одній організації, відповідальній за їх ведення, або шляхом об'єднання баз даних з кількох організацій за допомогою електронних засобів комунікації [6; 7].

За сучасних умов у змісті управління земельними ресурсами категорія «ринок земельних ресурсів» має велике значення. Ринок земельних ресурсів – це сфера товарного обміну, в якій земля виступає товаром. Як зазначає О.С. Літошенко, він є регулятором перерозподілу земель та переходу прав власності від одного власника землі до іншого [8, с. 125]. Слушною є думка М.М. Федорова, який підкреслив, що під ринком сільськогосподарських земель слід розуміти організаційно-економічне та правове середовище, яке має забезпечувати громадянам, юридичним особам та державі здійснення цивільно-правових угод щодо переходу права власності на земельну ділянку або права користування нею в установленому законодавством порядку [15, с. 28].

А.М. Третяк [12; 13] зауважує, що ринок землі є інструментом та одночасно гарантією реалізації основних конституційних прав громадян та юридичних осіб; правом мати землю в приватній власності, правом вільно (не заподіюючи шкоди навколишньому природному середовищу та не порушуючи права й законні інтереси інших осіб) здійснювати володіння, користування та розпорядження землею; важливим інструментом земельної реформи; невід'ємною умовою здійснення економічних реформ загалом.

Загальновідомо, що процес реформування земельних відносин почався у 1991 р. Головною метою було питання подолання монополії держави на земельну власність та встановлення багатосуб'єктності права власності на землю. Проте внаслідок відсутності дієвих інструментів регулювання ринку землі, в Україні запроваджено мораторій, який постійно продовжується, гальмуючи створення цивілізованого ринку землі.

В умовах здійснення аграрної реформи ключовим невирішеним питанням залишається формування та функціонування вільного ринку землі. Серед чинників, що гальмують цей процес, необхідно виділити:

- тотальну недовіру до державних органів влади;
- корупцію в галузі земельних відносин;
- недосконалість Земельного кодексу України;
- відсутність економічного та правового визначення паїв;
- небезпеку спекуляцій земельними ділянками (коли значні площі земель скуповуються фінансовими спекулянтами);
- зміну цільового призначення та урбанізації сільськогосподарських земель, що приведе до зростання цін на аграрну продукцію;
- нестачу коштів для придбання землі та страху перед конкуренцією з аграрними холдингами;

- скуповування земель сільськогосподарського призначення іноземцями;
- незаконне та тіньове використання землі тощо.

Аналіз ситуації показує, що в Україні нині відсутні основні елементи системи трансформації земельних відносин у бік їх «ринковізації», тобто реальні системно-інституційні перетворення, відповідні економіко-правові та фінансові інститути, ринкова інфраструктура із земельними біржами та аукціонами, система підготовки кадрів та забезпечення надання консалтингових послуг [16, с. 22].

Сьогодні, згідно з даними Держгеокадастру, станом на 1 січня 2018 р. нормативна грошова оцінка одного гектару ріллі в середньому по країні становила 27,5 тис. грн, тобто близько 840 євро. Найдорожче рілля оцінена в Черкаській області (майже 34 тис. грн./га (біля 1 050 євро)), а найдешевше – в Житомирській області (21,2 тис. грн./га (близько 650 євро)). В державах-членах Євросоюзу, як і в Україні, фермеру належать не всі землі, задіяні у його виробництві. Значні обсяги сільськогосподарських земель перебувають у короткостроковій або довгостроковій оренді. В розрізі країн Євросоюзу найдорожчою оренда землі сільськогосподарського призначення є в Нідерландах (791 євро/га), а найдешевшою – в Латвії (46 євро за гектар) (рис. 1).

В Україні 7 млн. людей мають приватизовану землю. Понад 1 млн. власників земельних паїв уже померли. Згідно з даними дослідження USAID «Проект АгроІнвест» власниками паїв є люди, які старше 50 років (79%) та 60 років (43%). Власниками паїв є пенсіонери (60%), безробітні (10%), підприємці або зайняті поза сільськогосподарською сферою (2%), службовці, працівники соціальної сфери (9,8%), сільські голови (0,6%). Лише 13,8% власників паїв працюють у сільськогосподарській сфері, а саме головні спеціалісти, самозайняті, працівники сільського господарства [5].

До того ж місячна плата за оренду землі становить близько 100 грн./га, а в середньому 55% виплат за оренду землі здійснюються в товарному еквіваленті, лише 45% – в грошовому. Експерт Д. Ливч також наголошує на необхідності реформування аграрного ринку із запровадженням механізму ринку землі. На його думку, відсутність ринку занижує й без того низькі орендні ставки. «Якщо говорити мовою цифр, експерти "Easy Business" вважають, що власники недоотримують мінімум 25% доходу щорічно» [10, с. 58].

Скасування мораторію на продаж сільськогосподарських земель дасть змогу найбіднішим прошаркам українського населення покращити свій добробут через можливість продажу свого пая та зростання вартості оренди; розширення можливостей в переговорах з великими агрогравцями щодо здачі своїх земель в оренду;

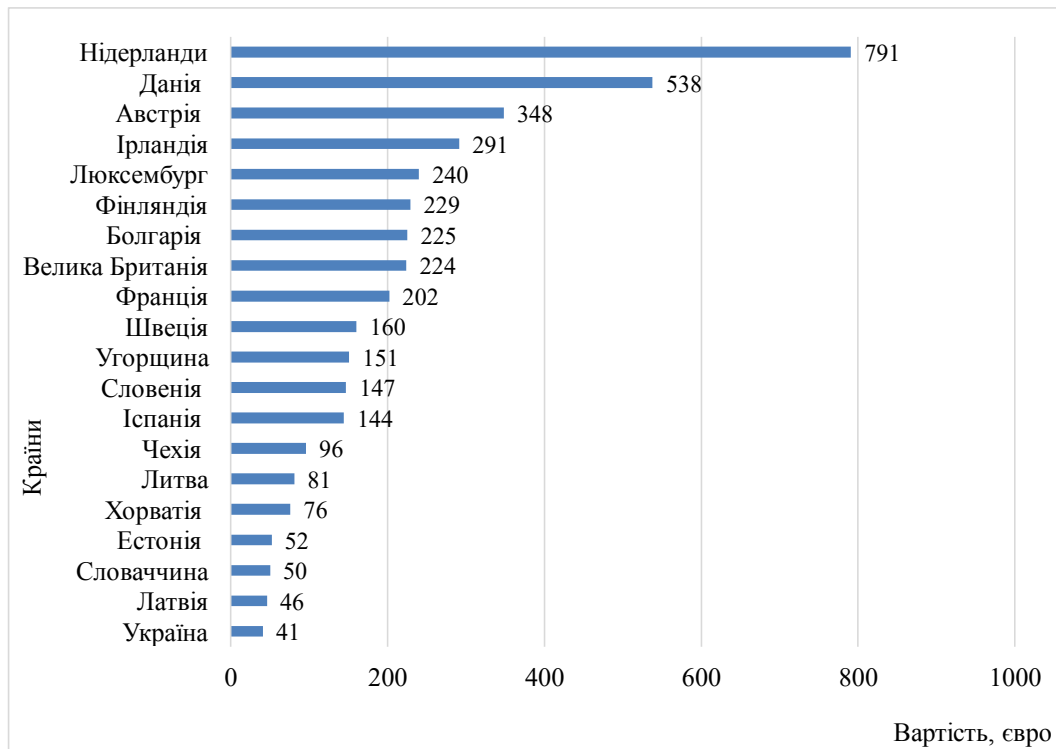


Рис. 1. Середній розмір плати за оренду землі сільськогосподарського призначення в окремих країнах Євросоюзу та Україні, євро/га [1]

обміну земельних ділянок для їх отримання в більш прийнятній локації та (або) їх об'єднання; отримання банківського фінансування під заставу землі для розвитку малого бізнесу та фермерства; реалізації конституційних прав щодо розпорядження власним майном; залучення інвестицій, створення спільних підприємств для більш ефективного ведення сільського господарства тощо.

Кожна з перелічених можливостей здійснюватиме вплив на розвиток сільських територій, а саме дасть змогу до зростання особистого господарства та фермерства за рахунок виручених коштів від кредиту чи продажу частини пая, на виручені кошти відкрити власну справу чи збільшити споживання товарів та послуг інших малих підприємств у сільській місцевості. Наслідком цього стане вплив на соціальну сферу шляхом зростання надходжень до місцевих бюджетів, пожвавлення економічної активності, розвитку інфраструктури тощо.

Фахівці прогнозують, що через тіньові або напівтіньові схеми купівлі землі в деяких регіонах України в найближчі 5–7 років до 80% українських земель можуть змінити права власників шляхом емфітевзису або договорів оренди на 50 років [14].

Необхідність впровадження ринку землі в Україні є очевидною, що обумовлюється зростаючими масштабами земельних трансакцій щодо відчуження та купівлі землі в обхід наявного мораторію на такі операції. Асортимент схем здійс-

нення таких трансакцій сьогодні досить широкий та продовжує збільшуватись. Потрібно не забароняти продавати та купляти землю, а створити умови для нормування цих процедур [17, с. 53].

Отже, доведено, що формування офіційного ринку землі сільськогосподарського призначення є логічним завершальним кроком розвитку та вдосконалення земельних відносин, управління земельними ресурсами.

Висновки. Земельні ресурси потребують комплексного управління, яке полягає в цілеспрямованій координації зусиль, раціональному підборі форм власності на землю та форм організації її використання. Загалом вважається, що управління земельними ресурсами передбачає досягнення та подальший розвиток раціонального землеволодіння, землевпорядкування та землекористування, визначення оптимальної пропорції щодо розподілу угідь між галузями економіки з урахуванням економічних та екологічних умов.

Основна функція ринку землі полягає у сприянні переходу землі від неефективних виробників до ефективних, тоді як його завданням є перетворення землі на капітал, який може використовуватись для створення додаткового капіталу землевласників. Лише за умов реалізації права власності на землю як капітал земля стає функціонуючим економічним ресурсом, що може принести зиск як для великого аграрного бізнесу, так і для широких верств населення, що володіють земельними ділянками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вартість сільськогосподарських земель та їх оренди у країнах Європейського Союзу та Україні. *Земельний вісник України*. 2018. URL: <http://zemvisnuk.com.ua/page/vart-st-zemel-ta-kh-orendi>.
2. Висоцький Т. Реформування ринку землі передбачає... *The Ukrainian Farmer*. 2015. № 11. С. 6.
3. Гуторов О.І. Економіко-екологічна оцінка сільськогосподарських земель та проблеми їх сталого використання. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Agroin/2010_1-3/GUTOROV.pdf.
4. Економічні, екологічні та соціальні аспекти використання земельних ресурсів в Україні: колективна монографія / за ред. О.В. Ульянченка. Харків: Смугаста тип., 2015. 320 с.
5. Земельна епопея у 25 років, або Як безпечно відкрити ринок землі? URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/137-zemelna-epopeya-u-25-rokiv-abo-yak-bezpechno-vidkriti-rinok-zemli>.
6. Зось-Кіор М.В. Економічні трансформації земельних відносин в Україні та за кордоном. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Економіка*. 2012. Вип. 80. Ч. 2. С. 175–182.
7. Зось-Кіор М.В. Земельні ресурси агровиробників України і світу: сутність, стан та раціональне використання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 3 (188). Т. 3. С. 109–112.
8. Літошенко О.С. Мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення як обмеження конституційних прав людини. *Наукові читання, присвячені пам'яті В.М. Корецького : зб. наук. праць*. Київ : Ліра-К, 2015. С. 125.
9. Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні : монографія. Київ : Аграр Медіа Груп, 2011. 254 с.
10. Потіха А.В. Мораторій на продаж землі: за і проти. *Україна: події, факти, коментарі*. 2017. № 9. С. 51–59. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr9.pdf>.
11. Саблук П.Т. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва : посібник у питаннях і відповідях. Київ : ІАЕ, 1999. 112 с.
12. Третяк А.М. Особливості управління земельними ресурсами в умовах ринкової економіки. *Землевпорядкування і земельний кадастр*. 1998. № 5. С. 36–41.
13. Третяк А.М., Дорош О.С. Управління земельними ресурсами : навчальний посібник. Вінниця : Нова книга, 2006. 360 с.
14. У 2017 році тінювий ринок землі становитиме понад 10 мільярдів: УКАБ. URL: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/12/21/615372>.
15. Федоров М.М. Організаційно-економічні передумови формування ринку земель сільськогосподарського призначення. *Економіка АПК*. 2003. № 1. С. 25–31.
16. Черевко Г.В. Ринок землі і держава. *Аграрна економіка*. 2015. Т. 8. № 3–4. С. 18–23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ae_2015_8_3-4_5.
17. Черевко З.Г. Ринок землі в Україні: можливості і проблеми. *Економіка АПК*. 2009. № 12. С. 48–53.
18. Чому зараз не можна знімати мораторій на продаж землі. URL: <http://nv.ua/ukr/opinion/ivchenko/chomu-zaraz-ne-mozhna-znimati-moratorij-na-prodazh-zemli-219378.html>.

УДК 339.545

КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ЕКСПЕРТНОЇ РОБОТИ В МИТНІЙ СПРАВІ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

CONCEPTUAL AREAS OF FURTHER DEVELOPMENT OF EXPERTS WORK IN THE CUSTOMS IN THE CONTEXT OF PROVIDING THE CUSTOMS SECURITY OF THE STATE

Ємець А.В.старший викладач кафедри митної справи,
Університет Державної фіскальної служби України

З набуттям чинності Угодою про спрощення процедур торгівлі перед нашою державою постала низка завдань щодо спрощення та уніфікації процедур митного та інших видів державного контролю за товарами, які переміщуються через кордон України. У статті розглянуті положення чинної редакції Митного кодексу України стосовно експертної діяльності у митній справі. Проаналізований розміщений на офіційному сайті відомства звіт про роботу експертного підрозділу ДФС України за 2017 рік. Виділені положення УСПТ, під час реалізації яких необхідна участь експертних підрозділів ДФС України. Запропоновані концептуальні шляхи подальшого розвитку цієї діяльності на основі документів ВМО та досвіду роботи митниці США (СВР USA).

Ключові слова: митна безпека, експертна діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання, УСПТ.

С вступлением в силу Соглашения об упрощении процедур торговли перед нашим государством встал ряд задач по упрощению и унификации процедур таможенного и других видов государственного контроля за товарами, которые перемещаются через границу Украины. В статье рассмотрены положения действующей редакции Таможенного кодекса Украины относительно экспертной деятельности в таможенном деле. Проанализирован размещенный на официальном сайте ведомства отчет о работе экспертного подразделения ДФС Украины по 2017 год. Выделены положения УСПТ, при реализации которых необходимо участие экспертных подразделений ДФС Украины. Предложены концептуальные направления дальнейшего развития этой деятельности на основе документов ВТО и опыта работы таможни США (СВР USA).

Ключевые слова: таможенная безопасность, экспертная деятельность, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование, СУПТ.

Now before our state a number of tasks arose regarding simplification and unification of customs and other types of state control over goods transported across the border of Ukraine in connection with the entry into force of the Agreement on Facilitation of Trade Procedures. The article deals with the provisions of the current version of the Customs Code of Ukraine with regard to expert activity in the customs field. Analyzed, posted on the official website of the department report on the work of the expert division of the SFS of Ukraine for 2017. The modern concept of expert activity in the SFS of Ukraine is to carry out the largest possible number of laboratory investigations. The expert work productivity measures in the number of conducted analyzes. Allocation of the TFA, which requires the participation of expert divisions of SFS of Ukraine. The conceptual ways of further development of this activity are proposed based on the WCO documents and the work experience of the US Customs (CBP USA).

Some conclusions were made on the basis of these materials:

1. In the opinion of the author, conceptual directions of development of expert activity in customs should be the implementation of the concept of economic efficiency and project performance of customs laboratories in the practice of the work of the customs authorities of Ukraine.

2. Derivation on the need to start work on making appropriate changes to the Ukrainian legislation on customs and expert work on the implementation of the concepts of customs laboratories allocation by type and accreditation of commercial laboratories and scientific institutions in the customs authorities of Ukraine for conducting commodity research during their customs control and clearance.

The further development of expert work in the customs authorities in Ukraine, described in this paper, will allow to reduce the costs of customs control procedures and simplify the mechanisms of international trade.

Key words: customs secure, expert activity, foreign trade, state regulation, TFA.

Постановка проблеми. З набуттям 22 лютого 2017 чинності Угодою про спрощення процедур торгівлі (далі – УСПТ) [1] Світової організації торгівлі (далі – СОТ) перед нашою державою постала низка завдань (Україна ратифікувала УСПТ 16.12.2015 [2]) щодо спрощення та уніфікації процедур митного та інших видів державного контролю за товарами, які переміщуються через кордон України. Під час реалізації положень УСПТ держави-учасниці угоди повинні комплексно вирішити два головних завдання: спрощення і полегшення міжнародної торгівлі, та підвищення загального рівня її безпеки. Ідеї та концепції, викладені в УСПТ і прийнятих раніше Рамкових стандартах безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації (далі – Рамкові стандарти ВМО [3]), можуть бути реалізовані митними адміністраціями держав учасниць лише на основі ризик-орієнтованого підходу до визначення форм, методів та обсягу митного контролю. В основі такого підходу серед інших концепцій є концепція зосередження зусиль та ресурсів (часу, фінансів тощо) митних органів на більш ризикованих операціях і товарах. Тому набуває особливого значення пошук та формулювання головних концептуальних напрямів розвитку експертної діяльності в митній справі як одного з основних джерел об'єктивної первісної інформації для ризик-орієнтованих систем забезпечення митної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив поширення системи спрощення міжнародної торгівлі на процедури митного контролю та оформлення товарів, які переміщуються у глобальному ланцюгу поставок, вивчали такі вчені, як І.І. Бережнюк [4], Ю.О. Коновалов [5], М. Лазжук, П.В. Пашко [6], Н.П. Танасієнко [7], А.І. Теплий [8], В.А. Туржанський [9].

Різні аспекти здійснення митних експертиз, умови проведення досліджень, їх значення для ефективності митного контролю та оформлення товарів, які переміщуються через митний кордон України, а також під час упровадження в справах про порушення митних правил, можливо знайти у працях А.О. Брачука [10], О.Г. Мельника та В.С. Хмаренко [11], В.Я. Настюк та І.В. Тулянцева [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на згадані вище міжнародні зобов'язання України стосовно спрощення міжнародної торгівлі з одночасним підвищенням загального рівня її безпеки, постає необхідність окреслити концептуальні напрями подальшого розвитку експертної діяльності в митній справі в контексті підвищення митної безпеки держави.

Мета статті. Метою статті є оцінка сучасної концепції експертної діяльності у митній справі України, формулювання концептуальних напрямків її розвитку відповідно до положень УСПТ, документів ВМО на цю тему та з урахуванням

досвіду зарубіжних митних адміністрацій в організації експертної роботи під час митного контролю та оформлення товарів, що переміщуються по міжнародних ланцюгах постачання.

Виклад основного матеріалу.

Згідно із положеннями Митного кодексу України [13] (далі – МКУ), експерти можуть брати участь у проведенні таких митних формальностей:

1. За рішенням керівника митного органу, його заступника або декларанта спеціалісти та експерти залучаються до проведення митного контролю (Стаття 327 МКУ) в тому числі під час проведення документальних виїзних (планових або позапланових) та документальних невиїзних перевірок дотримання законодавства України з питань державної митної справи (Стаття 346 МКУ).

2. Під час провадження у справах про порушення митних правил (Стаття 497 МКУ).

Необхідно зауважити, що, враховуючи зміст статей 327 та 497 МКУ, йдеться взагалі про спеціалістів та експертів, оскільки в першому разі пропонується узгоджувати їх залучення з «керівником підприємства, установи, організації, де працює спеціаліст чи експерт», у другому – це особа, «яка має необхідні знання для надання відповідного висновку» (див. п. 1 Статті 502 МКУ). У разі проведення документальних виїзних (планових або позапланових) та документальних невиїзних перевірок участь експертів у цих процесах лише мається на увазі, так, у частині 11 Статті 346 МКУ серед причин можливої зупинки перевірки зазначено «необхідність проведення митної експертизи».

Що стосується експертів, які працюють безпосередньо в системі органів ДФС України, то з огляду на те, що МКУ не містить окремих норм стосовно статусу, організації роботи та повноважень спеціалізованого митного органу з питань експертизи та досліджень, згадка про можливість існування якого є лише у частині 19 Статті «Взяття проб (зразків) товарів» і Статті 357 «Операції із взятими пробами (зразками) товарів», можна зробити висновок, що законодавець не відокремлює їх до спеціально вповноваженої групи спеціалістів, експертів.

Серед основних завдань митної експертизи Статтею 356 «Взяття проб та зразків» МКУ визначено «встановлення характеристик, визначальних для:

- 1) класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД;
- 2) перевірки задекларованої митної вартості товарів;
- 3) встановлення країни походження товарів;
- 4) встановлення належності товарів до наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів, прекурсорів, сильнодіючих чи отруйних речовин;
- 5) встановлення належності товарів до предметів, що мають художню, історичну чи археологічну цінність;

б) встановлення належності товарів до таких, що виготовлені з використанням об'єктів права інтелектуальної власності, що охороняються відповідно до закону».

Сучасну концепцію експертної діяльності у ДФС України ми можемо оцінити на підставі тексту «Положення про Департамент податкових та митних експертиз ДФС», затвердженого наказом Державної фіскальної служби України від 01.10.2014 № 154 (у редакції наказу ДФС від 25.01.2017 № 39) [14], який містить три основних завдання Департаменту податкових та митних експертиз ДФС (далі – Департамент) та 36 функцій, які він виконує в системі органів ДФС України.

До основних завдань віднесено:

«1) забезпечення реалізації державної податкової політики та політики у сфері державної митної справи, державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства;

2) проведення досліджень та здійснення експертної діяльності у податковій та митній сферах;

3) здійснення відповідно до законодавства попередньої оцінки майна, вилученого, конфіскованого за порушення митного та податкового законодавства».

Загальний опис в установчому документі завдань, досить широких за обсягом та змістом, можливо частково пояснити тим, що Департамент нині забезпечує в межах власної компетенції роботу і митних, і податкових органів, що входять у систему органів ДФС України. Тому логічно, враховуючи заявлену тему цього дослідження, перейти до розгляду функцій Департаменту, безпосередньо пов'язаних із здійсненням експертної роботи у митній справі та із забезпеченням митної безпеки держави. Для зручності розгляду умовно (оскільки потреба в експертній роботі часто є і у податкових, і у митних органів) розподілимо всі 36 функцій Департаменту на такі групи:

– «митні», тобто ті функції, які забезпечують здійснення митної справи;

– «податкові» – функції, які забезпечують справляння податків всередині держави;

– «науково-організаційні» – функції з наукового та організаційного забезпечення експертної роботи в системі органів ДФС України;

– «господарські» – функції з матеріального, правового, інформаційного тощо забезпеченню роботи Департаменту та його підрозділів.

Для розгляду оберемо лише 10 «митних» функцій.

До групи «митних» функцій належать:

1. Організація проведення досліджень (аналізів, експертиз) – функції 1, 3, 9, 10 (тут та далі використовується нумерація офіційного сайту ДФС України [14]).

2. Експертне забезпечення митного контролю та оформлення – функції 2, 4, 11, 13.

3. Експертне забезпечення боротьби з контрабандою та порушенням митних правил – функції 5,6.

У цьому порядку розглянемо «Звіт про роботу Департаменту податкових та митних експертиз ДФС у 2017» [15], розміщений на офіційному сайті відомства. Нині це єдиний офіційно доступний для вивчення документ такого типу, що не дає можливості оцінити зміни у роботі цього структурного підрозділу у часовому розрізі. Крім того, оскільки автори під час складання звіту не чітко розподілили матеріал за встановленими функціями Департаменту, приведений нижче аналіз дає лише загальне уявлення про сучасну концепцію експертної діяльності у ДФС України.

1. Організація проведення досліджень (аналізів, експертиз).

Функція 1. Організація роботи щодо проведення досліджень (аналізів, експертиз) у податковій та митній сферах (1,5 сторінки з 20 сторінок загального обсягу звіту).

На 2017 р. було заплановано розроблення та затвердження у встановленому порядку 4 методичних рекомендацій та 4 робочих інструкцій щодо порядку досліджень різних видів товарів. Фактично за звітний період на засіданнях навчально-методичної ради розглянуто та введено в дію наказами Департаменту 3 методичні рекомендації та 5 робочих інструкцій.

Фонд науково-технічних документів поповнився за 2017 рік на 102 видання, що становить близько 4,4% від загальної кількості документів у фонді (за даними звіту, загальний обсяг фонду Департаменту налічує «близько 2300 науково-технічних документів»).

Функція 3. Проведення досліджень (аналізи, експертизи) проб (зразків) товарів у межах процедур податкового, митного контролю та оформлення (8,5 сторінок з 20 сторінок загального обсягу звіту).

За даними звіту, за 2017 рік до Департаменту всього надійшло 13 011 запитів на проведення досліджень 45 163 зразків. Таким чином, враховуючи той факт, що у 2017 році було всього 248 робочих днів, Департамент кожного робочого дня отримав у середньому по 52,46 запитів з 182,1 зразками (середньорічний показник кількості зразків в одному запиті – 3,47).

Водночас, за даними звіту за 2017 рік, Департаментом було підготовлено 12 847 висновків, що лише на 64 одиниці менше, ніж загальна кількість отриманих за той же період запитів на дослідження. Як можливо помітити, різниця між кількістю запитів та висновків одного порядку із середньою кількістю запитів за робочий день, що дає підстави для висновку про фактичну відсутність випадків невдалих досліджень зразків (тобто досліджень, які не мали достовірних результатів або взагалі не були проведені внаслідок відсутності відповідних технологій, обладнання, фахівців тощо). Враховуючи викла-

дене, можливо дійти висновку, що ефективність експертної роботи у митній справі з погляду полегшення міжнародної торгівлі та підвищення митної безпеки держави необхідно оцінювати виходячи з того, наскільки обґрунтованими були звернення митних органів до Департаменту, тобто яка питома вага випадків, коли результати проведених Департаментом досліджень мали результати, які відрізнялися від заявлених декларантом даних.

За даними звіту, за 2017 рік митні органи надіслали до Департаменту 12 629 запитів, або 97% від загальної кількості запитів. За вказаними запитами було досліджено 41 633 зразків, або 92% від загальної кількості зразків. У межах цього дослідження нас будуть цікавити лише загальні показники за трьома напрямками експертизи, а саме:

- встановлення характеристик, визначальних для ідентифікації товарів (56% від загальної кількості досліджених зразків);

- виявлення речовин, переміщення яких через митний кордон України заборонено та/або обмежено (4% від загальної кількості досліджених зразків);

- встановлення характеристик товарів, необхідних для перевірки задекларованої митної вартості товарів (товарознавча експертиза – 31% від загальної кількості досліджених зразків).

У звіті Департаменту зазначено, що у межах проведення митного контролю виявлено невідповідності у даних декларанта:

- у 24,3% (5695 зразках) від загальної кількості зразків – 23 402 одиниць при встановленні характеристик, визначальних для ідентифікації товарів;

- у 58,9% (1178 зразках) від загальної кількості зразків – 2000 одиниць під час виявлення речовин, переміщення яких через митний кордон України заборонено та/або обмежено.

Що стосується загальних показників ефективності товарознавчої експертизи, то звіт Департаменту не містить інформації стосовно кількості випадків, коли результати досліджень надісланих митними органами зразків спростовували дані, заявлені декларантами. Наведені у згаданому документі дані про те, що «в результаті врахування експертних висновків відбулося коригування митної вартості товарів на загальну суму 35 млн. грн., що в загальній сумі привело до донарахування платежів на суму 8,5 млн. грн.», не підлягають науковому аналізу з таких причин:

- до завдань Департаменту не належить справляння будь-яких митних платежів;

- наявність висновку товарознавчої експертизи Департаменту не означає, що його дані будуть обов'язково враховані митним органом під час митного контролю та оформлення відповідного товару; а у разі, якщо навіть і будуть враховані додаткові кошти, до Державного бюджету можуть не надійти, якщо рішення мит-

ниці буде оскаржено декларантом у судовому порядку.

Функція 9. Контроль за дотримання посадовими особами територіальних органів ДФС встановленого порядку взяття (надання) та доставки проб (зразків) товарів для проведення досліджень.

Інформація про проведені у 2017 р. роботи за цією функцією Департаменту у звіті відсутня.

Функція 10. Внесення пропозиції щодо відбору проб (зразків) товарів посадовими особами територіальних органів ДФС.

Розроблено методичні рекомендації щодо відбору проб газів вуглеводневих скраплених для експертного дослідження під час проведення митного контролю та оформлення товарів (затверджено рішенням Науково-методичної ради від 13.10.2017 № 5, наказ ДПМЕ ДФС від 27.10.2017 № 205).

2. Експертне забезпечення митного контролю та оформлення.

Функція 2. Експертне забезпечення контролю за додержанням і виконанням вимог законодавства у податковій та митній сферах.

Судячи із змісту звіту Департаменту під цією функцією у підрозділі розуміють проведення досліджень (аналізи, експертизи) проб (зразків) товарів у межах процедур податкового, митного контролю та оформлення, тобто реалізацію Функції 3, яку було розглянуто вище.

Функція 4. Участь спеціалістів Департаменту ПМЕ у здійсненні митного контролю та оформлення.

Інформація про проведені у 2017 р. роботи за цією функцією Департаменту у звіті відсутня.

Функція 11. Участь у проведенні огляду товарів і транспортних засобів.

Інформація про проведені у 2017 р. роботи за цією функцією Департаменту у звіті відсутня.

Функція 13. Розроблення та наповнення профілів ризику (0,5 сторінки з 20 сторінок загального обсягу звіту).

За даними звіту Департаменту у 2017 році відбулося «4 засідання Експертної групи з розгляду пропозицій по наповненню профілів ризику ДПМЕ ДФС», де загалом було розглянуто 54 види товарів, що імпортуються (45 виключено та 9 включено до профілів ризику), та 1 вид товару, який експортується (включено до відповідного профілю ризику). Крім того, розглядалися пропозиції 9 митних органів стосовно включення товарів до регіональних профілів ризику за класифікацією товарів.

3. Експертне забезпечення боротьби з контрабандою та порушенням митних правил.

Функція 5. Експертне забезпечення заходів ДФС щодо запобігання та протидії контрабанді, а також боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства.

Функція 6. Проведення експертиз під час провадження у справах про порушення митних правил.

Окремою роботою Департаменту з реалізації вищезазначених функцій у звіті не зазначена, водночас у розділі, присвяченому проведенню експертиз товарів, переміщення яких через митний кордон України заборонено та/або обмежено, міститься інформація про те, що фахівцями Департаменту за 2017 «ідентифіковано 11 нових психоактивних речовин» (див. стор. 4 Звіту), та у розділі, присвяченому інженерно-технічній та криміналістичній експертизам, знаходимо інформацію про встановлення приналежності «1343 частин зброї (з 1587 досліджених) до товарів військового призначення, міжнародні передачі яких підлягають державному контролю» (див. стор. 6 Звіту).

Враховуючи вищевикладене, можна зробити проміжний висновок про те, що сучасна концепція експертної діяльності у ДФС України полягає у проведенні якомога більшої кількості лабораторних досліджень, вимірюючи продуктивність експертної роботи у кількості проведених аналізів та умовних сумах коштів, які можуть потрапити до Державного бюджету у разі, якщо за висновками експертів ДФС України митні органи проведуть донарахування податків і зборів, які не будуть оскаржені у встановленому порядку декларантами.

Для визначення напрямів впливу імплементації положень УСПТ [1] на стан експертної діяльності у митній справі знайдемо ті вимоги зазначеного міжнародного документу, які потребують участі фахівців Департаменту:

1. Надання «у недискримінаційний і легкодоступний спосіб» інформації стосовно правил та способів класифікації товарів та визначення їх митної вартості (див. (d) підпункту 1.1, пункту 1 Статті 1 УСПТ [1]).

2. Надання заявникові попереднього рішення «у межах розумного періоду часу і в конкретні строки» стосовно класифікації товару, країни його походження товару, методу або критеріїв та їхнього застосування, які будуть використовуватися для визначення митної вартості товару, відповідно до конкретних обставин (див. (a) пункту 9 Статті 3 УСПТ [1]).

3. Надання можливостей «для проведення повторного дослідження у випадку, якщо результат першого дослідження зразків, взятих після прибуття товарів, задекларованих для імпортування, є негативним» для імпортера (див. пункт 3 Статті 5 УСПТ [1]).

У посібнику ВМО «Митна лабораторія» [16] – документі, що узагальнив найкращі практики та досвід роботи експертних підрозділів передових митних адміністрацій держав-учасниць, наведено таку схему реалізації вищезазначеного положення УСПТ (див. рис. 1).

Якщо порівняти вищезазначені результати, отримані під час аналізу звіту Департаменту за 2017 рік, із вимогами УСПТ, можливо дійти таких висновків:

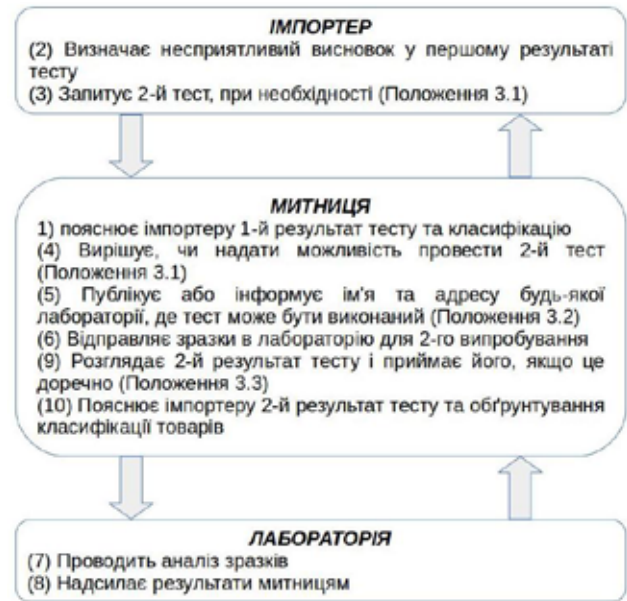


Рис. 1. Схема реалізації права імпортера на повторне дослідження товарів

Джерело: перекладено автором з оригіналу англійською [16]

1. Після імплементації положень УСПТ робоче навантаження фахівців Департаменту (насамперед аналітиків) значно збільшиться, що може підштовхнути розвиток Департаменту на екстенсивний шлях (збільшення обсягів робіт за рахунок постійного розширення штату та аналітичних потужностей).

2. Надання попередніх рішень стосовно класифікації товару, країни походження товару, методу або критеріїв та їхнього застосування, які будуть використовуватися для визначення митної вартості товару, буде вимагати побудови нових схем взаємодії митних та експертних підрозділів ДФС, налагодження оперативного інформаційного обміну із відповідними структурними підрозділами іноземних митних адміністрацій.

3. Неможливість проведення повторних досліджень товарів за запитом імпортерів у комерційних лабораторіях внаслідок непублічного характеру розповсюдження результатів наукової та методичної роботи фахівців Департаменту та відсутності затвердженого порядку акредитації комерційних лабораторій в Департаменті (отримання погодження від Департаменту на проведення певних, чітко визначених досліджень товарів).

Таким чином, імплементація положень УСПТ за збереження наявної концепції експертної роботи у ДФС України приведе до постійної необхідності у збільшенні штатної чисельності експертних підрозділів та закупівлі додаткового лабораторного обладнання, уповільнення процедур митного контролю та оформлення товарів (швидкість яких буде жорстко обмежуватися продуктивністю роботи експертних підрозділів)

та зниженням загального рівня митної безпеки держави через розпорошення ресурсів митних органів на відпрацювання зайвих процедур (як вказувалося вище, у 2017 році лише у 24,3% випадків проведення досліджень для класифікації товарів, було виявлено невідповідність заявленої декларантами інформації, реальним характеристикам товарів).

Враховуючи викладене, необхідно визначити концептуальні напрями подальшого розвитку експертної діяльності в митній справі в контексті підвищення митної безпеки держави.

Посібник ВМО «Митна лабораторія» [16] розроблено на концепції економічної доцільності та проектної продуктивності митних лабораторій. Сутність зазначеної концепції полягає у запровадженні диференціації лабораторій на три типи (базові, стандартні та розширені митні лабораторії) та делегування повноважень на проведення певних видів аналізів комерційним лабораторіям (їх акредитації в головному експертному підрозділі митної служби держави) у випадках, коли така практика не шкодить стану митної безпеки держави, а проведення цих аналізів силами експертних підрозділів митної служби економічно недоцільне.

До базових митних лабораторій відносяться «неінструментальні» лабораторії або лабораторії, які мають лише декілька основних інструментів із кількома співробітниками, які виконують обмежений перелік конкретних аналізів, необхідних відповідно до положень законодавства держави для класифікації товарів у Гармонізованій системі в економічно ефективний спосіб.

Стандартною митною лабораторією є лабораторія, що забезпечена базовим інструментальним обладнанням та персоналом для виконання більшості аналізів, необхідних митній службі держави, принаймні для класифікації товарів у Гармонізованій системі.

Розширена митна лабораторія характеризується своєю здатністю виконувати різноманітні кількісні та якісні аналізи (різноманітних, в тому числі раніш невідомих видів товарів). Для цього така лабораторія повинна мати більшість (якщо не всі) передові інструментальні технології (GC, IRS, MS, HPLC, 13 C / 1H ЯМР, ICP, SEM, XRD тощо) та персонал, який має досвід інтерпретації даних щодо широкого кола промислових товарів.

Структура експертної служби митної адміністрації держави розбудовується, виходячи з конкретних потреб та можливостей з лабораторій вищевказаних типів, кількість та географічне розміщення яких визначається за таким алгоритмом (див. мал. 2).

Економічна ефективність та проектна продуктивність кожної конкретної митної лабораторії (як тих, що працюють, так і запроєктованих) розглядається за такими напрямками:

1. Необхідність проведення аналізів для цілей митної безпеки держави:

– Чи необхідні митні хімічні аналізи внаслідок структури національного тарифу або податкової системи?

– Чи є необхідним для цілей митного контролю проведення повного хімічного аналізу зaborонених до переміщення через митний кордон речовин?

– Оцінка можливих втрат доходів Державного бюджету, ризику з погляду митного контролю за наркотиками, зброєю тощо.

2. Чи є у регіоні комерційні лабораторії, згодні працювати на умовах аутсорсингу, які відповідають таким вимогам:

– мають достатній рівень кваліфікації та досвіду у хімічному аналізі;

– мають достатній рівень знань та досвіду у класифікації товарів за ГС для складання якісних звітів;

– своєчасно готують аналітичні звіти стосовно проведених досліджень;

– підтримують належний рівень інформаційної безпеки.

3. Чи буде вартість послуг аутсорсингу з хімічного аналізу менша, ніж розрахункова вартість проведення аналізів у митній лабораторії?

4. Поточні експлуатаційні витрати, серед яких:

– витрати на створення митної лабораторії (будівництво, витрати на закупівлю аналітичних інструментів, засобів захисту, сховищ реагентів та відходів тощо).

– поточні витрати митної лабораторії, наприклад, вартість ремонту приладів, витрати на освітлення та опалення, вартість реагентів, витрати на утилізацію відходів, заробітну плату персоналу тощо.

Прикладом практичної імплементації принципу поділу митних лабораторій на типи є система митних лабораторій Агенції США із митного та прикордонного контролю Департаменту Національної безпеки США, найбільш вживана абревіатура англійською СВР (далі використовується інформація офіційного сайту СВР USA [17]).

Дирекція лабораторій та наукових служб штаб-квартири СВР, розташована у Вашингтоні (далі – Дирекція), забезпечує оперативне та адміністративне управління і контроль за лабораторною системою, реалізує програму акредитації комерційних лабораторій у митній системі США. Тобто виконує суто організаційно-контролюючі функції та надає адміністративні послуги, передбачені законодавством США.

Розширені митні лабораторії:

Головна дослідна Спрингфілдська митна лабораторія здійснює наукове супроводження діяльності Дирекції та регіональних митних лабораторій, розробляє нові аналітичні методи, оцінює нові прилади та інструменти на предмет їх застосування у практиці митних лабораторій США. Серед іншого до зони її відповідальності належить виконання програм забезпечення ана-

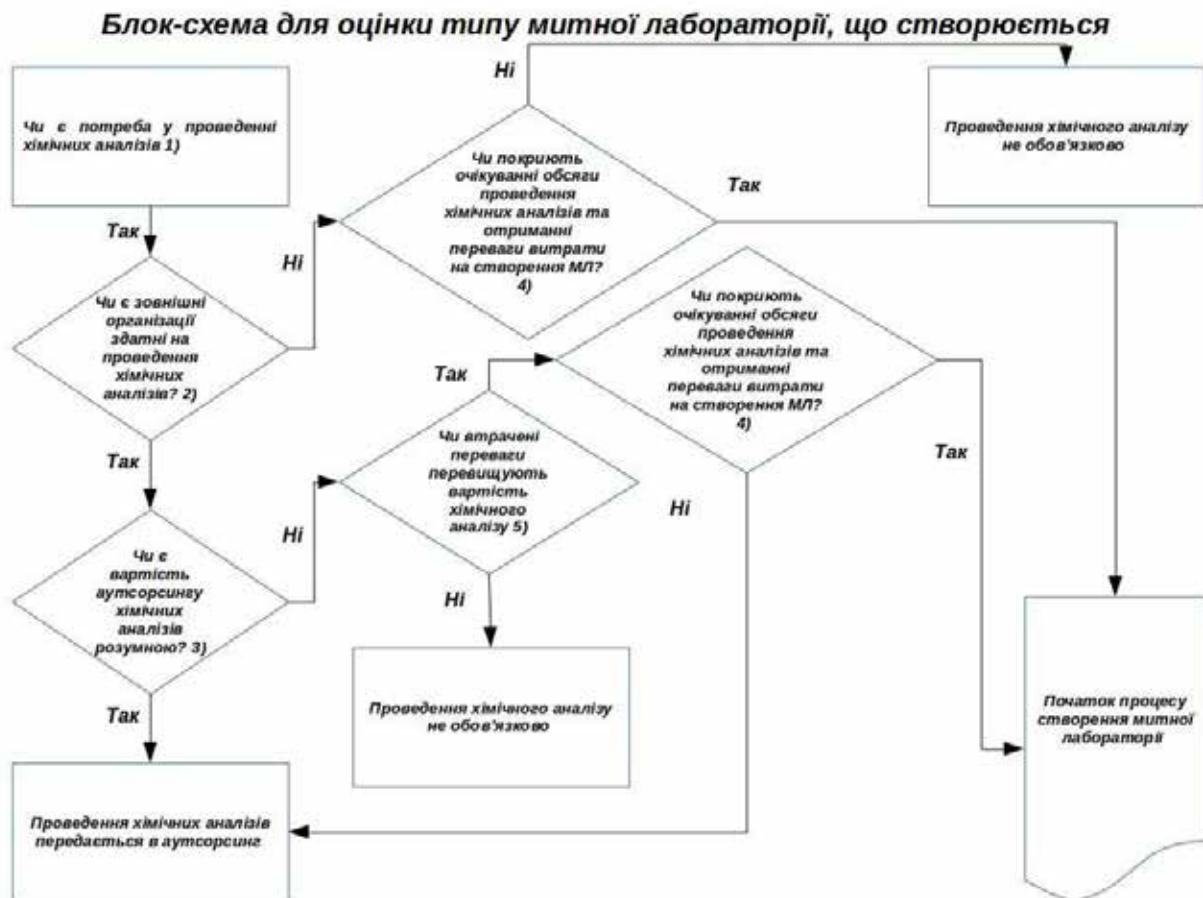


Рис. 2 Оцінка типу лабораторії

Джерело: перекладено автором з оригіналу англійською [16]

літичної однорідності між регіональними лабораторіями та підтримка технічного та наукового обміну з іншими федеральними органами виконавчої влади, відповідними підрозділами іноземних митних адміністрацій та військовими.

– Митна лабораторія Савани заснована у 1918 році (має у своєму складі два мобільних підрозділи) та спеціалізується на питаннях класифікації продуктів сільського господарства, текстилю та одягу. Оснащення та досвід її персоналу дозволяють проводити спеціальну технічну підготовку для офіцерів СВР і підтримувати міжнародні програми навчання.

– Митна лабораторія Сан-Франциско (має мобільний підрозділ) обслуговує дві третини (з півночі) штату Каліфорнія та ще територію 12 штатів (включаючи Аляску та Гаваї). В зону її відповідальності входять морські порти Портланда, Сіетла, Анкориджа. В цій лабораторії проводяться дослідження широкого переліку товарів як побутового, так технічного призначення, джерел іонізуючого випромінювання, наркотиків та інших контрольованих речовин.

– Митна лабораторія Сан Хоану (має мобільний підрозділ) обслуговує морські порти Пуерто-Рико та Віргінських островів США, спе-

ціалізується на криміналістичних дослідженнях, виявленні невідомих та контрольованих речовин.

Стандартні регіональні лабораторії:

– митна лабораторія Нью-Йорку (має у своєму складі мобільний підрозділ) спеціалізується на питаннях радіаційної біологічної, хімічної безпеки та контролю за переміщенням наркотиків;

– митна лабораторія Чикаго (має у своєму складі мобільний підрозділ) спеціалізується на питаннях класифікації товарів з металів та каменю;

– митна лабораторія Х'юстона (Південно-Західний регіональний науковий центр) обслуговує територію 8 південно-західних штатів та близько 80% кордону між США та Мексикою. Враховуючи географічне положення, центр спеціалізується на криміналістичному супроводженні розслідування злочинів, експертному забезпеченні боротьби із нелегальною торгівлею зброєю, контрольованими речовинами тощо.

Митна лабораторія Лос-Анджелесу (має мобільний підрозділ) спеціалізується на питаннях класифікації товарів та ідентифікації текстильних та побутових товарів.

До типу базових митних лабораторій у СВР можна віднести мобільні підрозділи митних лабораторій, персонал яких має у своєму розпорядженні спеціально сконструйовані та виготовлені пересувні експрес-лабораторії на базі мікроавтобусів, які оснащені польовою апаратурою для аналізу та виявлення деяких видів невідомих хімічних речовин, контрольованих та вибухових речовин, хімічних агентів зі зброї масового ураження та джерел іонізуючого випромінювання. Головним завданням таких базових митних лабораторій є надання оперативної допомоги офіцерам лінійних підрозділів СВР та інших державних органів, які працюють на кордоні США, у виявленні небезпечних та заборонених речовин безпосередньо на місці розташування (перевалки) вантажів, які переміщуються через митний кордон держави.

Крім вищезазначених типів митних лабораторій, у структуру Дирекції лабораторій та наукових служб входять:

– Інформаційний криміналістичний центр, який забезпечує збір, обробку, зберігання та пошук будь-якої інформації, яка проходила через митні підрозділи СВР та інших державних органів США у зв'язку із проведенням операцій митного контролю та оформлення, боротьби з контрабандою чи іншими злочинами;

– Централізований відділ забезпечення, який організує, виконує та контролює забезпечення підрозділів Дирекції всіма необхідними видами обладнання, витратних матеріалів тощо.

Не потребує доведення той факт, що значне збільшення фінансування СВР та в тому числі її експертних підрозділів після терористичних нападів у 2001 році в Нью-Йорку створило передумови для побудови потужної експертної служби в структурі СВР. Тим цікавіше вивчити той факт, що на підставі положень федерального митного законодавства у США створено розгалужену систему комерційних лабораторій, акредитованих Дирекцією лабораторій та наукових служб для виконання певних (чітко визначених за видами товарів та аналізів) досліджень, результати яких приймаються митними органами нарівні з результатами митних лабораторій.

Створення допоміжної системи з акредитованих у митній службі держави комерційних лабораторій ретельно описано у Посібнику ВМО «Митна лабораторія» [16]. Цей захід розглядається як реальне вирішення проблеми обмеженості бюджетів митних служб: «Хоча митні лабораторії можуть вимагати спеціального обладнання для проведення спеціальних аналізів з метою класифікації товарів за кодами Гармонізованої системи, слід зазначити, що мало митних адміністрацій (якщо такі взагалі є) володіють усіма такими приладами та апаратами, з огляду на те, що деякі з них використовуються рідко і дуже дорого. Необхідно уважно розглянути витрати

та вигоди, купуючи ці спеціальні прилади та апарати. Рекомендується використовувати сторонні лабораторії для виконання цих спеціальних аналізів». Крім того, ВМО, узагальнюючи досвід передових митних адміністрацій Світу, вважає, що такі програми сприяють підвищенню ефективності заходів із підтримки якості досліджень та прискорюють обмін науковою та методологічною інформацією між спеціалістами комерційного сектору та аналітиками митних адміністрацій.

Проаналізувавши посібник ВМО «Митна лабораторія» [16] можливо визначити наступні етапи практичної імплементації програми акредитації комерційних лабораторій у митній адміністрації країни:

1. Модернізація законодавства держави відповідно до положень УСПТ.

Серед основних завдань такої модернізації знаходяться питання таких технологій митного контролю та оформлення, які б не порушували звичайний ритм роботи міжнародних ланцюгів постачання товарів, що у свою чергу, серед іншого, передбачає надання митним органам можливості співробітничати із комерційними та галузевими науковими, виробничими підприємствами та організаціями при вирішенні питань класифікації, визначення митної вартості товарів тощо.

2. Публікація методів аналізу

Стандартні методи випробувань для часто аналізованих зразків затверджуються експертною службою митної адміністрації, що забезпечує уніфікацію процедур здійснення аналізів, більшу узгодженість та точність аналітичних результатів серед дослідників в митній лабораторії та сприяють підвищенню повторюваності даних при роботі з одним видом товарів. Такі стандартні методи випробувань періодично переглядаються та за необхідності оновлюються. Всі стандартні методи, крім тих публікація яких недоцільна з огляду на необхідність забезпечення митної безпеки держави, оприлюднюються.

3. Акредитація та сертифікація

Започаткування програм акредитації та / або сертифікації у митній експертній службі сторонніх лабораторій та наукових організацій. Це забезпечить більш високий рівень довіри до роботи митних лабораторій.

Під акредитацією розуміється процедура, за допомогою якої встановлений законодавством орган акредитації визнає, що лабораторія є компетентною для виконання конкретних завдань. Акредитація використовує критерії та / або процедури, спеціально розроблені для визначення технічної компетенції.

Під сертифікацією розуміється процедура, за допомогою якої встановлений законодавством орган сертифікації офіційно визнає, що система, людина або продукт відповідає цій специфікації.

4. Розроблення порядку та здійснення контролю за роботою в інтересах митного контролю та оформлення сторонніх лабораторій.

За аналогією із іншими напрямками митно-приватного партнерства, акредитація та сертифікація сторонніх наукових і лабораторних організацій потребує поточного контролю та періодичної перевірки на відповідність вимогам надання відповідного статусу. Для цього, на рівні митної адміністрації держави необхідно затвердити порядок та умови проведення такого контролю, перевірок, реалізації їх результатів, оскарження рішень органу акредитації (сертифікації) та тощо.

У законодавстві США всі вищезазначені питання, які виникають під час практичної імplementації програми акредитації комерційних лабораторій у митній адміністрації країни, регулюються § 151.12 «Акредитація комерційних лабораторій» підрозділу А «Загальні питання» частини 151 Кодексу федеральних правил № 19 [18]. Цей документ встановлює вимоги до комерційних лабораторій, яким необхідно відповідати для отримання акредитації у СВР на проведення досліджень певних видів товарів та пояснює порядок роботи таких акредитованих лабораторій. Крім того, законодавство США встановлює плату за акредитацію та повторну акредитацію комерційних лабораторій, підстави для призупинення та анулювання акредитації і передбачає застосування грошового штрафу для акредитованої комерційної лабораторії, яка порушує вимоги законодавства під час проведення досліджень в інтересах митних органів.

Відповідно до положень § 151.12 під лабораторією, акредитованою митницею розуміються «особи та комерційні організації, які здійснюють дослідження товару задля визначення його складу та/або характеристик, шляхом лабораторного аналізу, і продемонстрували Виконавчому директору Дирекції задовільну, відповідно до положень цього розділу, спроможність здійснювати аналіз деяких товарів та визначати їх характеристики. Митна акредитація поширюється лише на виконання таких функцій, які належать або делеговані митниці».

Важливо зазначити, що будь-яка акредитація, надана Дирекцією комерційній організації (особі), стосується лише тих товарів, завдань та методів досліджень, які зазначені в її заяві. Кожний заявник самостійно обирає товари будь-якої товарної групи, переліченої в підпункті (d) (2) цього розділу, та методи дослідження, які він буде здійснювати в інтересах митних органів США, за відповідну плату від декларантів товарів. Для інших товарів та за бажання використовувати альтернативні (або нові та ще затверджені у загальному порядку) методи дослідження заявнику необхідно отримати спеціальний дозвіл Виконавчого директора Дирекції. Для того щоб зробити зважений вибір, заявник вивчає брошури товарних груп та інструкції з

методів митної лабораторії США, які видаються Дирекцією і містять усю необхідну інформацію стосовно методів та умов досліджень товарів (всі вони також розміщені на офіційному сайті СВР: www.cbp.gov). Після акредитації лабораторія, що акредитована Дирекцією, може в будь-який час подати заявку на розширення своєї акредитації, додавання нових методів тестування або збільшення кількості акредитованих товарних груп або підгруп.

Крім суто технічних умов та обмежень для комерційних лабораторій, які бажають отримати акредитацію Дирекції, законодавство США встановлює умови, пов'язані з дотриманням належного рівня митної безпеки держави, серед яких:

- виконувати процедури, які можуть вимагатися від посадової особи митного органу під час відбору зразків проведення досліджень тощо;
- не мати інтересів або іншого зв'язку з будь-яким бізнесом чи іншою діяльністю, яка може вплинути на неупереджене виконання обов'язків як лабораторії, акредитованої митницею (що не забороняє приймати звичайну плату за надані професійні послуги);
- зберігати лабораторні записи та досліджені зразки п'ять років;
- негайно сповістити посадову особу митного органу про будь-які спроби перешкодити, вплинути або примусити співробітників лабораторії під час виконання ними своїх обов'язків за акредитацією.

Контроль за відповідністю заявника умовам акредитації починається із обстеження його лабораторії працівниками Дирекції із визначенням реального рівня забезпечення приміщеннями, обладнанням тощо та рівня кваліфікації аналітичного, допоміжного та керівного персоналу. Такі обстеження повторюються кожні три роки. Поточний контроль здійснюється працівниками митних лабораторій, у зоні відповідальності яких знаходиться акредитована лабораторія, шляхом проведення періодичних контрольних досліджень товарів, та Дирекцією, яка може надсилати на дослідження спеціальні зразки для визначення якості роботи такої лабораторії.

Ефективність та вигідність державі та бізнесу такого механізму підтверджується тим, що у розміщеному на офіційному сайті СВР переліку акредитованих комерційних лабораторій станом на 10.09.2018 р. зазначено 174 лабораторії, які розташовані по всій країні та належать 37 різним комерційним фірмам [17].

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, сформулюємо такі висновки та пропозиції:

1. Наявна в Україні практика експертної роботи у митній справі не відповідає вимогам УСПТ та митним інтересам держави. Під час імplementації в Україні положень УСПТ за умови збереження екстенсивного підходу до виконання лабораторних перевірок товарів під час їх митного контролю та оформлення

значно збільшиться навантаження на персонал експертних підрозділів митних органів, що буде спричиняти необґрунтовані затримки митного оформлення та збільшить вірогідність помилок у класифікації товарів та інших питаннях, важливих для захисту митних інтересів держави.

2. Методики наповнення переліків товарів ризику, які застосовуються митними органами України в частині обов'язкової лабораторної перевірки характеристик, визначальних для класифікації товарів, визначення їх митної вартості, потребують перегляду у бік зменшення таких переліків та уточнення критеріїв. На мою думку, орієнтиром у цій роботі може слугувати відсоток випадків, коли після лабораторної перевірки інформація, надана декларантом, не буде підтверджена. Якщо цей показник буде близьким до відсотка виявлення товарів, заборонених до переміщення через митний кордон України, то можливо буде вважати підбір товарів ризику за цими критеріями задовільним.

3. Концептуальними напрямами розвитку експертної діяльності в митній справі, на думку автора, повинна стати імплементація в практику

роботи митних органів України концепції економічної ефективності та проектної продуктивності митних лабораторій.

4. У зв'язку із вступом в дію УСПТ доцільно розпочати роботу зі внесення відповідних змін до актів законодавства України з питань митної справи та експертної роботи для імплементації концепцій градації митних лабораторій за типами та акредитації комерційних лабораторій та наукових установ в митних органах України для проведення досліджень товарів під час їх митного контролю та оформлення. Крім прямих вигод для Державного бюджету України, така практика дозволить створити додаткове джерело фінансування вітчизняних технологічних та наукових організацій.

З огляду на взяті Україною міжнародні зобов'язання за УСПТ та необхідність підтримки на належному рівні митної безпеки держави, подальше вивчення зазначених у статті питань можливо вважати необхідним та перспективним як у напрямі оптимізації експертної роботи у митній справі, так і у напрямі розвитку механізмів митно-приватного партнерства, які є основою Рамкових стандартів ВМО.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Угода про спрощення процедур торгівлі: Міжнародна угода // Офіційний сайт МЕРТ України / МЕРТ України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=30364ea7-3cfc-4a6f-9c62-6e9b3e6a49a4> (дата звернення: 13.01.2019)
2. Trade facilitation agreement facility: Ratifications list // Official site WTO / World Trade Organization. URL: <http://www.tfafacility.org/ratifications> (дата звернення: 13.01.2019)
3. Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації: Міжнародна угода // База даних "Законодавство України" / ВР України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/976_003 (дата звернення: 13.01.2019)
4. Бережнюк І.І. Пост-митний контроль в системі забезпечення безпеки держави та спрощення митних процедур // «Розвиток інституту уповноваженого економічного оператора в контексті імплементації Рамкових стандартів безпеки та полегшення міжнародної торгівлі ВМО»: Збірник наукових праць науково-практичної Інтернет-конференції (м. Хмельницький-м. Ірпінь, 15 вересня 2016 року). Хмельницький: НДЦ митної справи НДІ фіскальної політики УДФСУ. 2016. С. 35–38.
5. Коновалов Ю.О. Питання забезпечення безпеки міжнародних ланцюгів поставок // «Розвиток інституту уповноваженого економічного оператора в контексті імплементації Рамкових стандартів безпеки та полегшення міжнародної торгівлі ВМО»: Збірник наукових праць науково-практичної Інтернет-конференції (м. Хмельницький-м. Ірпінь, 15 вересня 2016 року). Хмельницький: НДЦ митної справи НДІ фіскальної політики УДФСУ. 2016. С. 47–49.
6. Митна справа України: підручник / Пашко П.В. та ін. Ірпінь. Університет ДФС України. 2017. 442 с.
7. Танасієнко Н.П. Загрози національній безпеці України в умовах глобалізації // «Актуальні проблеми забезпечення національної безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі»: Збірник тез науково-практичної інтернет-конференції (м. Ірпінь – м.Хмельницький, 11–24 вересня 2017 року). Хмельницький: НДЦ митної справи. 2017. С. 17–21.
8. Теплий А.І., Туржанський В.А. Пропозиції щодо форми та переліку відомостей короткої ввізної декларації для уповноважених економічних операторів // «Актуальні проблеми забезпечення національної безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі»: Збірник тез науково-практичної інтернет-конференції (м. Ірпінь, м. Хмельницький, 11–24 вересня 2017 року). Хмельницький: НДЦ митної справи. 2017. С. 73–78.
9. Туржанський В.А., Хома Д.М. Особливості функціонування інституту уповноваженого економічного оператора в ЄС/Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. Кіровоград. 2016. № 29. С. 68–77.
10. Брачук А.О. Митні експертизи: поняття, характеристика та види/Митна справа. Львів. 2015. № 3(99). С. 62–67.
11. Мельник О.Г., Хмаренко В.С. Митна експертиза: сутність, призначення та види/Науковий вісник НЛТУ України. Львів. 2012. № 22.6. С. 142–146.

12. Настюк В.Я., Тулянцева І.В. Роль та значення висновків державної експертизи під час переміщення культурних цінностей через митний кордон України/Вісник Академії митної служби України. Сер. : Право. Дніпропетровськ. 2009. № 1. С. 98–104.
13. Митний кодекс України : Закон від 01.10.2014 № 4495-VI // База даних “Законодавство України” / ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 12.01.2019)
14. Положення про Департамент податкових та митних експертиз : наказ ДФСУ від 01.10.2014 № 154 // оф. сайт ДФС України / ДФС України. URL: <http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/struktura-/spetsializovan-departament/spetsializovana-laboratoriya/diyalnist/normativna-baza/72806.html> (дата звернення: 13.01.2019)
15. Звіт про роботу Департаменту податкових та митних експертиз ДФС у 2017 // оф. сайт ДФСУ / ДФСУ. URL: <http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/struktura-/spetsializovan-departament/spetsializovana-laboratoriya/diyalnist/plani-ta-zviti-roboti/327910.html> (дата звернення: 13.01.2019)
16. Updated Customs Laboratory Guide // Official site WCO / WCO. URL: <http://www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2017/july/updated-customs-laboratory-guide.aspx> (дата звернення: 13.01.2019)
17. Laboratories and Scientific Services // Official site CBP USA / CBP USA. URL: <https://www.cbp.gov/about/labs-scientific-svcs> (дата звернення: 13.01.2019)
18. 19 CFR 151.12 – Accreditation of commercial laboratories // LII / Cornell Law School. URL: <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/19/part-151/subpart-A> (дата звернення: 13.01.2019)

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

ESTIMATION OF THE INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE AND WAYS TO IMPROVE IT

Зайцев О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і підприємництва,
Сумський державний університет

Москаленко В.О.

студентка,
Сумський державний університет

Шовкопляс О.А.

кандидат фізико-математичних наук,
старший викладач кафедри комп'ютерних наук,
Сумський державний університет

У статті розкриваються економічна сутність і концептуальне розуміння інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату держави, розглядаються й аналізуються чинники формування, основні макро-економічні показники та міжнародні рейтингові оцінки інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату, а також вклади прямих інвестицій, прямих іноземних інвестицій, капітальних інвестицій за період 2015–2017 років. У статті зроблена оцінка інвестиційного клімату в Україні шляхом оцінки ключових факторів. Оцінка проводиться на двох рівнях: факторах, що не залежать від державної політики, і факторах, що залежать від неї. У статті наведено інформацію про динаміку основних макроекономічних показників України за 2014–2017 роки. Дано аналіз розподілу капітальних вкладень за сферами економічної діяльності. Також наведено розподіл капітальних вкладень за джерелами фінансування. Виявлено причини погіршення інвестиційного клімату країни та шляхи покращення його стану та інвестиційної активності.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, прями інвестиції, капітальні інвестиції, інвестиційна активність.

В статье раскрываются экономическая сущность и концептуальное понимание инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата государства, рассматриваются и анализируются факторы формирования, основные макроэкономические показатели и международные рейтинговые оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата, а также вклады прямых инвестиций, прямых иностранных инвестиций, капитальных инвестиций за период 2015–2017 годов. В статье сделана оценка инвестиционного климата в Украине путем оценки ключевых факторов. Оценка проводится на двух уровнях: факторах, которые не зависят от государственной политики и зависят от нее. В статье приведена информация о динамике основных макроэкономических показателей Украины за 2014–2017 годы. Дан анализ распределения капитальных вложений по сферам экономической деятельности. Также приведено распределение капитальных вложений по источникам финансирования. Выявлены причины ухудшения инвестиционного климата страны и пути улучшения его состояния и инвестиционной активности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, прямые инвестиции, капитальные инвестиции, инвестиционная активность.

The article is devoted to the study of the state and development of foreign investment into the economy of Ukraine. Understanding the terminology that indicates the process of investing is in the article. The article reveals the economic essence and conceptual understanding of the investment attractiveness and investment climate of the state. In the article examines and analyzes the factors of formation, the main macroeconomic indicators and international rating assessments of investment attractiveness and investment climate, as well as contributions from direct investment, foreign direct investment, capital investment for the period 2015–2017 years for Ukraine. The article gives a list of factors influencing the quality of the investment environment. In the article make an assessment of the investment climate in Ukraine by assessing key factors. The assessment is made on two levels, factors that

are independent of state policy and are factors that depend on it. The article contains information on the dynamics of key macroeconomic indicators of Ukraine for 2014–2017. The analysis of the distribution of capital investments in the spheres of economic activity is given. Also, the distribution of capital investments by sources of financing is given. The main source of financing of capital investments is the own funds of enterprises and organizations, which made up 70% of investments in 2017. The indicated objective and subjective reasons influenced by affect the investment climate. The reasons of deterioration of the investment climate of the country and ways of improving the state of investment activity are revealed. The article has such a conclusion. In order to improve investment attractiveness, a certain number of concrete measures need to be taken. For example, such as the development of state infrastructure, the creature new productive assets and innovative technologies. To create new projects for the interest of foreign investors and to support the development of small business. To fight corruption, improve the legal and information base, reform the judicial system. Particular attention should be paid to risk insurance of investors, related to the loss of property and capital.

Key words: investment attractiveness, investment climate, direct investments, capital investments, investment activity.

Постановка проблеми. Завдяки пріоритету європейського напрямку розвитку Україна стає активним учасником міжнародної інвестиційної діяльності та міжнародного ринку інвестицій. Інвестиції є основою суспільного відтворення. Вони зумовлюють один із напрямів зростання виробництва, нові сфери розподілу та споживання національного продукту. Одним із головних чинників виробництва є капітал, який зосереджується там, де найбільш сприятливі умови для отримання більшого прибутку. А тому кожна країна зацікавлена в отриманні іноземного капіталу і для цього створює сприятливий інвестиційний клімат для інвесторів.

Мета статті полягає у визначенні поточного стану інвестиційного клімату в Україні та перспективних напрямів його поліпшення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інвестиційний клімат є питанням, що постійно моніториться ззовні країни, адже з його допомогою іноземні інвестори вирішують, чи потрібно здійснювати інвестиційну діяльність та капітальні вкладення в ту чи іншу країну. Тому багато вчених-економістів працюють у напрямі дослідження інвестиційного клімату.

Термін «інвестиційне середовище» часто є синонімом терміна «інвестиційний клімат». Так, вітчизняний науковець А.Б. Гончаров під інвестиційним кліматом розуміє сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та зарубіжних інвесторів [1, с. 21]. О.В. Носова під інвестиційним кліматом розуміє ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (галузі, регіоні, підприємстві), стосовно інвестицій, що могли би бути зроблені в країну (галузь, регіон, підприємство) [2]. О.О. Удалих зазначає, що інвестиційний клімат — це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість держави для інвестування [3, с. 203].

Досить велика кількість учених-економістів розглядали поняття «інвестиційний клімат». Спираючись на визначення поняття

«інвестиційний клімат» різними науковцями, можна дійти висновку, що інвестиційний клімат — це сукупність політичних, економічних, правових, географічних, соціально-культурних умов, які у своїй взаємодії забезпечують, впливають та зумовлюють привабливість і доцільність інвестиційної діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів у ту або іншу господарську систему (економіку країни, регіону, корпорації).

Деякі науковці поняття «інвестиційний клімат» ототожнюють із поняттям «інвестиційна привабливість», але ці поняття мають різне значення. Можливо, для інвесторів інших країн вони є тотожними, але для країни-реципієнта інвестиційний клімат є більше внутрішнім станом, що описує загальну ситуацію в країні або регіоні, а інвестиційну привабливість краще застосовувати до конкретного виду діяльності або до підприємства загалом.

Виклад основного матеріалу. Для країн, що поставили перед собою завдання економічного підйому, важливу роль відіграють питання ефективного залучення іноземних капіталів. Адже вони впливають на розвиток держави загалом, а інвестування із-за кордону сприяє об'єднанню країн у світовій економіці.

Для здійснення інвестиційної діяльності в ту чи іншу країну інвестор повинен оцінити інвестиційне середовище країни-реципієнта.

Якщо інвестиційний клімат країни сприятливий, то інвестор має мінімальний ризик втратити дохід та капітал. Тому він акцентує свою увагу на низці факторів, які характеризують інвестиційний клімат держави. До них належать організаційно-правовий фактор; політичний фактор; економічний фактор; характеристика потенціалу країни; фінансовий фактор; соціально-культурний фактор; міжнародні відносини; розвиток ринкової економіки; загальні умови господарювання. Ці фактори більш детально розгорнуті та розглянуті в таблиці 1.

Зробимо оцінку інвестиційного клімату України за допомогою оцінки основних факторів, що впливають на формування інвестиційного клімату.

Фактори формування інвестиційного клімату [4]

№	Фактори	Ознаки
1	Організаційно-правовий	— рівень управління інвестиційною діяльністю на рівні органів виконавчої влади; — дієва законодавча база.
2	Політичний	— стабільна політична ситуація в країні; — рівень довіри суспільства до влади.
3	Економічний	— стан економіки країни; — динаміка росту ВВП; — розмір внутрішнього та зовнішнього боргів; — рівень тіньової економіки.
4	Характеристика потенціалу країни	— наявність трудових, земельних, енергетичних, науково-технічних ресурсів.
5	Фінансовий	— доходність бюджету; — розмір відсоткової ставки за кредитами; — сума вкладів на душу населення.
6	Соціально-культурний	— рівень забезпеченості населення; — житлові умови; — рівень охорони здоров'я і медичного обслуговування; — рівень злочинності; — соціальний захист населення; — дотримання прав людини.
7	Міжнародні відносини	— міжнародний рейтинг країни; — співпраця з міжнародними організаціями; — дотримання норм і правил конвенції та договорів.
8	Розвиток ринкової економіки	— наявність вільної конкуренції; — рівень інфляції; — наявність ринку збуту; — рівень розвитку вільної конкуренції серед підприємств.
9	Загальні умови господарювання	— екологічна безпека; — розвиток галузей матеріального виробництва; — ступінь зносу основних виробничих засобів.
10	Стан інвестиційного ринку	— функціонування фондових бірж; — наявність інфраструктури тендерів.
11	Статус іноземного інвестора	— режим іноземного інвестування; — умови реєстрації іноземних інвестицій і спільних підприємств; — наявність вільних економічних зон.
12	Стан фінансово-кредитної системи	— інвестиційна діяльність банків; — рівень цієї діяльності; — рівень розвитку системи небанківських фінансово-кредитних установ.
13	Рівень розвитку інвестиційної сфери	— рівень розвитку будівельного комплексу; — система матеріально-технічного забезпечення інвестицій; — умови комплектування обладнання.
14	Інвестиційну активність населення	— виконання державної програми приватизації; — зміна структури форм власності; — мотивація дій індивідуальних інвесторів.

Оцінка відбувається у двох площинах — фактори, що не мають залежності від державної політики, та фактори, що від неї залежать.

1. Зовнішньополітичний стан.

Політична обстановка після виборів Президента України та Верховної Ради, створення правлячої коаліції у Верховній Раді та формування дієздатного Уряду у 2014 році значно покращили політичну оцінку України ззовні, але на політичну ситуацію України здійснюють негативний вплив анексія Криму Росією та агресія Росії на Сході України.

2. Макроекономічні фактори.

Інвестор, маючи намір інвестувати в країну, здійснює аналіз та оцінку її макроекономічних показників. Тому для оцінки інвестиційного клімату України проаналізуємо основні макроекономічні показники за останні роки.

Кожен інвестор, який хоче вкласти кошти в економіку певної країни, повинен проаналізувати та оцінити макроекономічні показники. Отже, для оцінки інвестиційного клімату України проведемо аналіз макроекономічних показників за 2014–2018 роки.

З таблиці 2 бачимо, що реальний валовий внутрішній продукт із кожним роком збільшується, але повільно. Порівняно з 2014 роком ВВП у 2017-му зріс на 1 080 464 гривні. Це є важливим показником для інвесторів. Приріст номінального ВВП у 2017 році порівняно з 2016 становив 599 738 гривень, а за весь досліджуваний період сума номінального ВВП становить 1 416 192 грн. Це означає, що добробут країни зростає.

Більш точним показником оцінки економічного розвитку та економіки країни вважається ВВП на душу населення. У 2014 році ВВП на одну особу населення становить 35 834 гривні. У 2015 році кількість населення зменшується до 42 836 осіб, а ВВП збільшується на 10 376 гривень. У 2017 році ВВП на одну особу населення становить 70 224,3. Це свідчить про підвищення заробітних плат населення, що в свою чергу збільшує податкові надходження до бюджету. Тобто матеріальний добробут населення зростає.

За даними міжнародного рейтингового агентства Moody's Investors Service, ВВП на душу населення в Україні є найменшим з країн СНД.

Валове нагромадження основного капіталу у 2017 році становить 477 376 грн, це на 108 685 грн більше, ніж у 2016-му. Валове нагромадження основного капіталу має позитивну тенденцію, це приводить до збільшення коштів в основних фондах, які створюють новий дохід у майбутньому.

Експорт країни має тенденцію до збільшення, а імпорту — навпаки. До зниження потоків імпорту привело зростання цін на імпортні товари, на імпорту продукцію знизився попит, оскільки зріс темп інфляції.

Спостерігаємо коливання індексу споживчих цін. Найбільш максимального значення індекс споживчих цін досягнув у 2015 році. Він становив 143,3%. У 2016 році індекс споживчих цін знизився на 30,9%. А в 2017 році знову почав підвищуватися.

Сума зовнішнього боргу також коливається. Найбільшого значення зовнішній борг досягає у 2014 році — це 126 308 млн. дол. США. Станом на 2017 рік зовнішній борг становитиме 116 578 млн. дол. США. Якщо з наступними роками він буде збільшуватися, то скоротиться платоспроможність країни і зросте загроза дефолту. Це негативно вплине на інвестиційну привабливість країни.

Загалом деякі макроекономічні показники погіршуються, що не сприяє інвестиційній привабливості.

3. Правове середовище.

В Україні державне законодавство зробило однакові умови діяльності для іноземних та вітчизняних інвесторів. Воно дає необхідні гарантії діяльності для інвесторів, а саме застосовує національний режим інвестиційної діяльності. Інвестиції в Україні не підлягають вилученню з приватної власності осіб у власність держави. Якщо іноземний інвестор при-

Таблиця 2

Динаміка основних макроекономічних показників України за 2014–2017 роки

Показник	Абсолютний показник				Абсолютний приріст		
	2014	2015	2016	2017	2015–2014	2016–2015	2017–2016
ВВП номінальний, тис. грн	1566728	1979458	2383182	2982920	412730	403724	599738
ВВП реальний, тис. грн	1365123	1430290	2034430	2445587	65167	604140	411157
ВВП на душу населення, грн	Населення, тис. чол.						
	43722	42836	42668	42477	–886	–168	–191
	Абсолютний показник				Абсолютний приріст		
	35834,0	46210,2	55853,5	70224,3	10376	9642,8	14370,8
Валове нагромадження основного капіталу, млн. грн	224327	269422	368691	477376	45095	99269	108685
Експорт, млн. грн	770121	1044541	1174625	1430230	274420	130084	255605
Імпорт, млн. грн	–834133	–1084016	–1323127	–1618749	–249883	–239111	–295622
Індекс споживчих цін, у %	124,9	143,3	112,4	113,7	18,4	–30,9	1,3
Зовнішній борг, млн. дол. США	126 308,0	118 729,0	113 518,0	116 578,0	–7579	–5211	3060

Джерело: таблиця побудована авторами на основі даних [5]

пиняє свою діяльність, то держава гарантовано поверне йому його інвестиції в натуральній формі або ж у валюті, в якій він інвестує, без сплати мита і у вигляді доходу від інвестицій у грошовій або товарній формі. Також держава здійснює негайний переказ за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, тільки якщо вони були одержані на законних підставах шляхом здійснення інвестиційної діяльності.

4. Податкове оточення.

Податкова політика держави має вплив на інвестиційну діяльність. Є два чинники якості податкової системи — це рівень ставок податків та складність адміністрування. В Україні складність адміністрування є високою. Податкова система України вважається найбільш трудномісткою у світі за даними дослідження Світового банку та аудиторської компанії Price Water House Coopers, незважаючи на те, що кількість часу, за якого розраховуються та сплачуються податки, скоротилася до 356 годин у 2017 році порівняно з 2013-м. У 2013 році ця кількість дорівнювала 491 годину за рік.

Податкове навантаження загалом вимірюється як відношення надходжень до зведеного бюджету з урахування пенсійного та інших соціальних фондів, з одного боку, та ВВП — з іншого.

За даними Державного комітету статистики України, в 2017 році іноземні інвестори з 76 країн світу вклали в економіку України 1,6 млрд дол. США. Це на 2,2 млрд дол. США менше, ніж у 2015-му. Найвищого значення досягає 2016 рік. Там вклад прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) становить 4,4 млрд дол. США. Це проілюстровано на рисунку 1.



Рис. 1. Вкладення прямих інвестицій за 2015–2017 рр. в Україну

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6]

Завдяки прямим іноземним інвестиціям відбувається позитивний вплив на економічний розвиток країни. Відбувається ефективно використання ресурсів, що підвищує продуктивність факторів виробництва. Вони впливають на матеріальне виробництво, його розвиток, а також сферу надання послуг.

Переглянувши динаміку прямих іноземних інвестицій на рисунку 2, можна дійти висновку, що



Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій за 2015–2017 рр. в Україні

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6]

прямі іноземні інвестиції станом на 31.12.2017 р. також зменшуються порівняно з 2015 роком, але різниця незначна — 0,9 млрд дол. США і становить 39,1 млрд дол. США.

До таких змін привела політична ситуація в країні, тому інвестиційна привабливість погіршилася.

Обсяги капітальних інвестицій досягли максимального рівня у 2017 році. Порівняно з 2015 роком відбувся значний приріст капітальних інвестицій. Це можна побачити на рисунку 3.

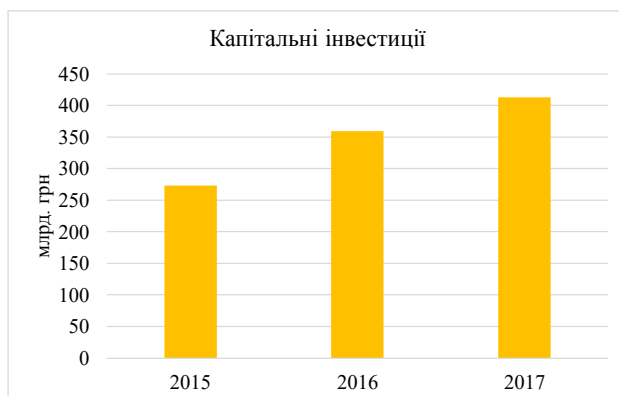


Рис. 3. Капітальні інвестиції за 2015–2017 рр. в Україні

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6]

З рисунку 4 «Розподіл освоєних капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності» видно, що провідною сферою економічної діяльності є промисловість. Вона становить 33% капітальних інвестицій. На другому місці сільське, лісове та рибне господарство — 14%. Будівництво посідає третє місце освоєних капітальних інвестицій (12%), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність — 9%, інше — 8%, 7% займає державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотран-



Рис. 4. Розподіл капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності (у % до загального обсягу)

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6]

спортних засобів і мотоциклів. Інформація та телекомунікації й операції з нерухомим майном становлять 4%. Найменше значення має фінансова та страхова діяльність – всього 2%. Отже, можемо дійти висновку, що іноземні інвестори вкладають свої кошти в більш розвинені сфери економічної діяльності.

Розглянемо таблицю 3 «Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування».

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9% капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,3%. Завдяки державному та місцевим бюджетам освоєно 12,7% капітальних інвестицій. 1,4% становить частка коштів іноземних інвесторів

від усіх капітальних вкладів. Кошти населення на будівництво житла становлять 7,8%; 2,9% становлять інші джерела фінансування.

У сучасному економічному середовищі оцінкою інвестиційного клімату за допомогою рейтингу цікавиться переважна більшість міжнародних асоціацій та рейтингових агенцій, на які орієнтуються інвестори.

За дослідженнями «Індексу інвестиційної привабливості», які починаючи з 2008 року проводить Європейська Бізнес Асоціація (ЄБА) кожні 6 місяців, 34% опитаних бізнесменів очікують поліпшення інвестиційного клімату у найближчі півроку. А 48% вважають, що він не зміниться, 21,8% інвесторів вважають, що інвестиційний клімат України є привабливим.

В ЄБА підкреслили, що вже другий рік поспіль індекс тримається на рівні вище трьох – це озна-

Таблиця 3

Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування

№	Джерело фінансування	%
1	Кошти населення на будівництво житла	7,8
2	Кредити банків та інші позики	5,3
3	Власні кошти підприємств та організацій	69,9
4	Кошти місцевих бюджетів	9,2
5	Кошти державного бюджету	3,5
6	Кошти іноземних інвесторів	1,4
7	Інші джерела фінансування	1,9

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6].

чає те, що індекс вийшов з негативної площини та перейшов у нейтральну (показники вище 3 свідчать про позитивні зрушення). Так, у 2017 році він становив 3,03, у 2016 — 2,85, у 2015 — 2,57 [7].

Рейтинг Doing Business 2018 показує, що наша країна зі 190 країн світу займає 76 позицію, а у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 — 81 місце із 137.

Рейтинг агентства Moody's Investors Service свідчить про покращення Україною кредитного рейтингу. Зі стабільного значення він змінився на позитивний.

Аналізуючи дослідження Європейської Бізнес Асоціації, які показані на рисунку 5, багато бізнесменів бачать високий рівень корупції в Україні. Тобто сприятливому інвестиційному клімату України перешкоджає хабарництво. Згідно з рисунком 5, корупція посідає перше місце серед проблем інвестиційного клімату.

Друге місце займає судова система країни, а саме невідповідність норм законодавства міжнародним нормам і рівень його дотримання.

На третьому місці — нестабільна валютна і фінансова системи. У 2018 році цей показник підвищився на 2 сходинки. До цього привела подальша співпраця з Міжнародним валютним фондом, який є головним кредитором країни та значні виплати зовнішнього боргу.

Четверте місце посідає монополізація ринків та становлення влади олігархів, що приводить до сильної конкуренції та банкрутства підприємства взагалі.

П'ятою перешкодою для вкладів іноземних інвестицій є військовий конфлікт з Росією. Ця

перешкода вже менше загрожує інвестиційній діяльності інвесторів. Якщо брати до уваги ситуацію на Сході України у 2018 році, можна дійти висновку, що активні військові агресивні дії Росії та її колаборантів повільно згасають. СМІ вже давно поширюють інформацію про зменшення кількості бойових сутичок.

Не досить прозоре законодавство, репресивні дії правоохоронних органів, обмеження на рух капіталу та на валютні операції, складне податкове адміністрування, пошкваллення трудової міграції з України, ще процвітаюча контрабанда, яка заважає вести легальний бізнес у країні, а також відсутність земельно-правової визначеності негативно впливають на інвестиційний клімат.

Також є певні дії гілок та представників влади, які приводять до зниження інвестиційної заохоченості, що негативно відображається на інвестиційному кліматі України. Це необґрунтоване очікування дефолту з державного боргу, політичний тиск на НБУ, небезпека відхилення від курсу на демократичні цінності, атаки на незалежні антикорупційні інституції, непрозора фіскальна політика, побоювання адміністративного регулювання цін, політичний тиск на незалежні антикорупційні органи.

Для створення сприятливого інвестиційного клімату держава застосовує такі типи регулювань, як податкове, фінансово-кредитне, антимонопольне тощо. Це дає можливість суб'єктам економічної діяльності отримувати прибуток від своєї діяльності, що приведе до збільшення доходів до бюджетів та створення робочих місць.

Для того щоб покращити стан інвестиційного клімату в Україні, потрібно організувати більш



Рис. 5. Топ-10 перешкод для іноземних інвестицій в Україну

Джерело: побудовано авторами на основі даних [8]

ефективну роботу Антикорупційного суду та особливо провести реформу судової системи.

На думку деяких досвідчених підприємців Європейської Бізнес Асоціації, потрібно розвивати та втілювати інновації, ввести другий рівень обов'язкового накопичувального пенсійного страхування. Особливу увагу необхідно приділити страхуванню ризиків інвесторів, що відносяться до втрати майна і капіталу.

Натепер для покращення інвестиційного клімату потрібно вдосконалити правову та організаційну базу. Тому уряд країни приймає закони для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату. Наприклад, 1 січня 2017 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні». Згідно з цим законом передбачається контроль усіх баз даних Міністерством Фінансів. Також планується реалізація електронного кабінету платника податків. Це надасть доступ до всієї податкової інформації про платника.

На рисунку 6 у баловому еквіваленті визначені дії влади, що сприятимуть залученню інвестицій на думку іноземних інвесторів.

Серед позитивних рішень найвищі позиції отримали рішучі кроки у боротьбі із корупцією,

перезапуск судової системи та відчутний прогрес у відділенні політики від бізнесу.

Висновки. Отже, інвестиційний клімат — це сукупність політичних, економічних, правових, географічних, соціально-культурних умов, які у своїй взаємодії забезпечують, впливають та зумовлюють привабливість і доцільність інвестиційної діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів у ту або іншу господарську систему (економіку країни, регіону, корпорації).

Зробивши аналіз факторів формування, основних макроекономічних показників та міжнародних рейтингових оцінок інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату, а також вкладів прямих інвестицій, прямих іноземних та капітальних інвестицій за період 2015–2017 років, можна дійти висновку, що інвестиційний клімат України на сучасному етапі несприятливий.

Для покращення інвестиційної привабливості потрібно зробити певну кількість конкретних заходів, таких як розвинення інфраструктури держави, виробничих фондів та інноваційних технологій. Створювати нові проекти для зацікавлення іноземних інвесторів та підтримувати в розвитку малий бізнес. Побороти корупцію, покращити правову та інформаційну базу, судову систему.

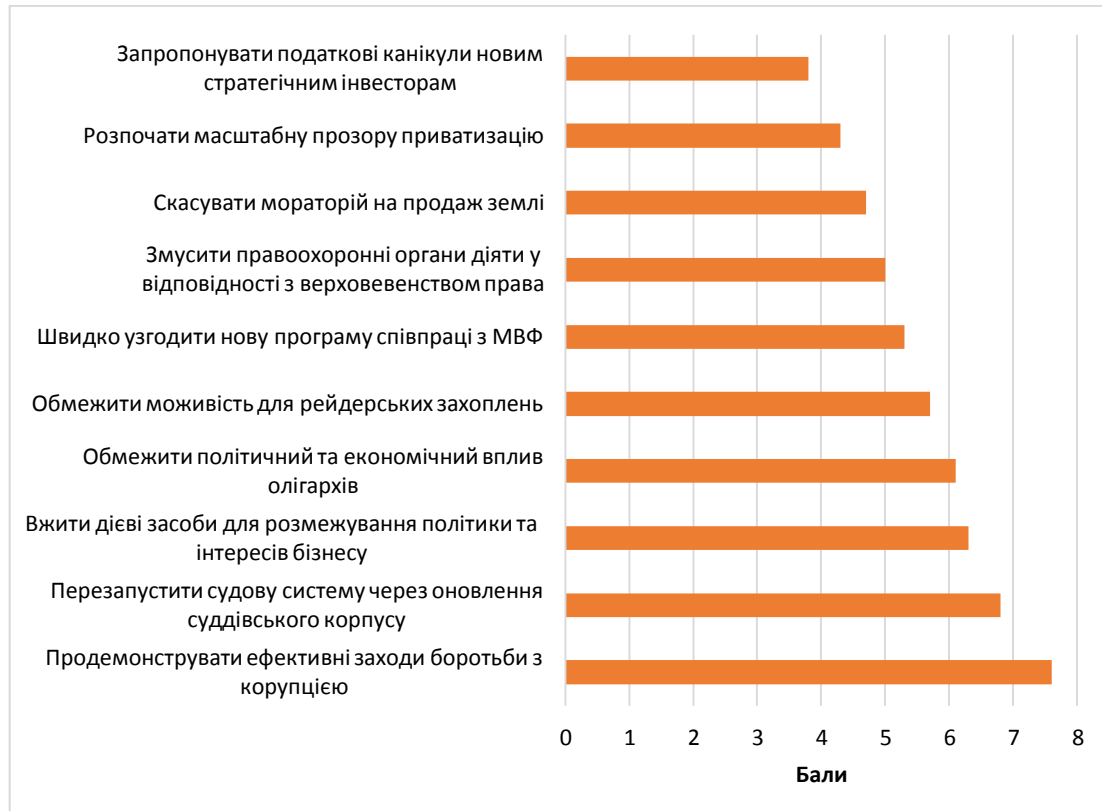


Рис. 6. Дії влади, що сприятимуть залученню інвестицій

Джерело: побудовано авторами на основі даних [8]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаров, А. Б. Інвестування : навч. посіб. / А.Б. Гончаров. Харків : ІНЖЕК, 2004. 240 с.
2. Кубах, Т.Г. Інвестиційний клімат держави: теоретичний та практичний аспект. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2604>.
3. Удалих, О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: навч. посіб. / О.О Удалих. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 221 с.
4. Третяк, Н.М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні / Третяк Н.М. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1303/13tnmffi.pdf>.
5. Офіційний сайт Мінфіну України. URL: <https://minfin.com.ua>.
6. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні>.
7. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації. URL: <https://eba.com.ua/kozhen-tretij-biznesmen-vvazhaye-shho-investklimat-pokrashhytsya-v-najblyzhchi-6-misyatsiv-eba/>.
8. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації. URL: <https://eba.com.ua/koruptsiya-ta-nedovira-dosudovoyi-systemy-ocholyuyut-rejtyng-pereshkod-dlya-investoriv-tretij-rik-pospil/>.

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ МІСТА ОДЕСИ

RESEARCH OF THE REAL ESTATE MARKET OF ODESA CITY

Пандас А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Пастухова К.В.

магістр,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

На розвиток ринку нерухомості впливає низка негативних факторів. У статті наведені проблемні питання сучасного ринку нерухомості України – це і нестійкість його елементів, і недосконала нормативно-правова база, і низька інвестиційна спроможність населення. Виявлення негативних тенденцій та можливість швидкого реагування на них потребує наявності відповідної інформації. У статті розглянуто поняття моніторингу та дослідження ринку, що необхідні під час аналізу ринку нерухомості. Проблемним моментом під час дослідження ринку нерухомості є недостатність аналітичної та експертної інформації. У статті приділена увага теоретичному опису сегментації ринку нерухомості, проаналізовано стан і тенденції ринку нерухомості м. Одеси, досліджено розвиток ринку житлової нерухомості, земельних ділянок та комерційної нерухомості. Наведена структура маркетингових досліджень будівельних компаній. Виявлено ключові чинники, що впливають на формування цін на ринку нерухомості, а саме: зональні та локальні фактори.

Ключові слова: ринок нерухомості, моніторинг ринку нерухомості, дослідження ринку нерухомості, сегментація ринку нерухомості, житлова нерухомість, комерційна нерухомість.

На развитие рынка недвижимости влияет ряд негативных факторов. В статье приведены проблемные вопросы современного рынка недвижимости Украины – это и неустойчивость его элементов, и несовершенная нормативно-правовая база, и низкая инвестиционная способность. Выявление негативных тенденций и возможность быстрого реагирования на них требует наличия соответствующей информации. В статье рассмотрено понятие мониторинга и исследования рынка, которые необходимы при анализе рынка недвижимости. Проблемным моментом при исследовании рынка недвижимости является недостаточность аналитической и экспертной информации. В статье уделено внимание теоретическому описанию сегментации рынка недвижимости, проанализировано состояние и тенденции рынка недвижимости г. Одессы, исследовано развитие рынка жилой недвижимости, земельных участков и коммерческой недвижимости. Приведена структура маркетинговых исследований строительных компаний. Выявлены ключевые факторы, влияющие на формирование цен на рынке недвижимости, а именно: зональные и локальные факторы.

Ключевые слова: рынок недвижимости, мониторинг рынка недвижимости, исследование рынка недвижимости, сегментация рынка недвижимости, жилая недвижимость, коммерческая недвижимость.

The real estate market research makes it possible to analyze and systematize data on demand and supply, identify the most relevant segments and forecast its further development. In order to implement successful investment projects, objective, reliable and accessible information on operations in the market is needed, and for this purpose, it is necessary to conduct a statistical analysis in order to research and identify its key trends, problems and prospects. The current problem is the lack of reliable and accessible information. The development of the real estate market is affected by a number of negative factors. The article presents the problematic issues of the Ukrainian real estate market – the instability of its elements, and not the perfect regulatory framework, and low investment capacity of the population. It should be noted that the steady tendency of the Ukrainian real estate market is the excess of supply over demand. However, the equilibrium in the real estate market is difficult to achieve. This is due to the fact that the commissioning of real estate requires a certain amount of time. At the time of putting the object of the property into operation, the market situation may change a lot. The article deals with the concept of market monitoring and research, which is necessary for the analysis of the real estate market. The article focuses on the theoretical description of the segmentation of the real estate market, analyzed the state and trends of the real estate market of Odessa, the development of the residential property market, land plots and commercial real estate. The structure of marketing researches of the construction company is presented. The key factors influencing the formation of prices

in the real estate market are identified, namely: zonal and local factors. The zonal factors include: the location of the object, the ecological state of the territory, town-planning attractiveness and infrastructure. The local ones include: sanitary-hygienic, natural-landscape, engineering-geological, historical-cultural and infrastructure factors that have a different effect on the state, as well as the functional use of land or real estate. Despite the complexity associated with the unstable economic situation in the country, the real estate market is under development, and the situation can also improve the construction of low-cost housing, infrastructure and recreation.

Key words: real estate market, real estate market monitoring, real estate market research, segmentation of the real estate market, residential real estate, commercial real estate.

Постановка проблеми. Дослідження ринку нерухомості дає можливість аналізу та систематизації даних щодо попиту і пропозиції, виявлення найбільш актуальних сегментів та прогнозу подальшого його розвитку. Для реалізації успішних інвестиційних проектів необхідна об'єктивна, достовірна та доступна інформація щодо операцій на ринку, а тому є необхідність проведення статистичного аналізу задля дослідження та виявлення його ключових тенденцій, проблем та перспектив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню основних тенденцій розвитку, формування та прогнозування ринку нерухомості присвячені праці широкого кола вітчизняних науковців, таких як Н.Є. Селюченко, Н. С. Косар, В. П. Пилипчук, О.В. Данніков, В.О. Воронін, Е.В. Лянце, М.М. Мамчин, І.А. Педько та ін. Під час дослідження сучасних наукових публікацій виявилось, що є необхідність вивчення та удосконалення механізму маркетингових досліджень ринку нерухомості або окремих його сегментів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок нерухомості, на відміну від фондового або товарного ринку, має низку особливостей, що і визначає специфіку його дослідження. Актуальною проблемою є запровадження та ефективне ведення достовірного, інформаційного та доступного кадастру нерухомості.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розгляд сучасного стану розвитку ринку нерухомості м. Одеси, а також перегляд основних чинників, які впливають на формування цінової політики, розроблення і впровадження маркетингових програм для підвищення ефективності об'єкта нерухомості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз ринку нерухомості – це комплексне дослідження його стану, тенденцій, а також прогнозування розвитку на найближчу перспективу.

Загальний аналіз ринку нерухомості включає в себе такі етапи:

- створення і наповнення аналітичних баз даних;
- моніторинг ринку;
- дослідження ринку;
- прогнозування розвитку ринку [1, с. 53].

Більш детально розглянемо моніторинг та дослідження ринку нерухомості.

Моніторинг ринку – це статистична обробка даних; аналіз і оцінка поточного стану показників; аналіз і оцінка динаміки показників.

Дослідження ринку – це дослідження просторово-параметричних закономірностей зміни показників, в тому числі показників зовнішнього середовища (макроекономічних суміжних ринків тощо), дослідження показників, що не піддаються статистичному моніторингу (бар'єри входу на ринок тощо) [2, с. 50].

Ринок нерухомості відчуває на собі вплив економічної ситуації як на національному, так і на регіональному рівні [3, с. 152]. Нині український ринок нерухомості відчуває істотні труднощі:

1. Погіршення економічної ситуації в країні.
2. Падіння реальних доходів населення, як наслідок – скорочення попиту на нерухомість.
3. Вихід з українського ринку великої кількості компаній, що привело до зниження попиту на комерційну нерухомість.
4. Недосконала система іпотечного кредитування.
5. Переважна частина об'єктів житлової нерухомості володіє ознаками фізичного і морального зносу.

Слід зазначити, що стійкою тенденцією ринку нерухомості України є перевищення пропозиції над попитом. Однак рівноваги на ринку нерухомості важко досягти. Це зумовлюється тим, що введення в експлуатацію об'єктів нерухомості вимагає певного часу. У момент здачі об'єкта нерухомості в експлуатацію ринкова кон'юнктура може сильно змінитися.

Виявлення негативних ситуацій на ринку та можливість реагування, прийняття правильних рішень передбачає необхідність наявності відповідної інформації. Збір такої інформації здійснюється за допомогою маркетингових досліджень, які являють собою постійно діючу систему збору, класифікації, аналізу, оцінки актуальності і повноти отримуваної ринкової інформації, що забезпечує прийняття рішень у тій чи іншій ситуації [4, с. 16].

Проблемним моментом під час дослідження ринку нерухомості є недостатність аналітичної та експертної інформації. Різноманітні джерела зазвичай публікують інформацію про ціни пропозиції, а не реальні ціни угод. Цей ринок мало публікує огляди, статистичні висновки про реальні ціни, за якими угоди відбулися.

Переходячи до огляду ринку нерухомості м. Одеси, слід відмітити сегментацію ринку нерухомості загалом, якій відповідає певна класифікація. Виділимо ключові класифікаційні ознаки.

Якщо розглянути ринок житлової нерухомості м. Одеси, то протягом 2018 року на первинному ринку міста значно зріс попит на нерухомість проти попередніх років. Вартість житлової нерухомості за 1 м² зростає на 10% у гривневому еквіваленті. Згідно з даними [5, с. 78], найбільш ліквідним є первинне житло в багатоквартирних житлових комплексах. Найбільшим попитом користуються двокімнатні квартири – 58%, однокімнатні – 30%, трікімнатні квартири мають менший попит – 12%.

За оцінками експертів, на первинному ринку в середньому продається близько 12–16 тис. квартир на рік.

Щодо вторинного ринку житлової нерухомості, то середня вартість 1 м² у м. Одесі станом на 2018 р. підвищилась на 15–25% [6]. Динаміка

середньої та мінімальної вартості 1 м² житлової нерухомості наведена на рис. 1.

У 2018 р. в м. Одеса було укладено близько 25,2 тис. договорів купівлі-продажу помешкань вторинного ринку нерухомості.

Досліджуючи ринок оренди житлової нерухомості, можна дійти висновку, що простежується значне коливання цін у цьому сегменті протягом 2018 року (рис. 2).

Найвищі ціни спостерігалися влітку 2018 р., а найнижчі – взимку. Також ціни залежать від місця розташування об'єкта нерухомості. Звісно, ціна в центрі, а також біля моря буде вищою, ніж на окраїні міста. Згідно з даними можна припустити, що найвищої точки попит на оренду нерухомості набуває влітку, коли розпочинається курортний сезон. Також у період із червня по серпень є можливість знімати помешкання подово.

Продаж земельних ділянок у м. Одесі вважається розвинутим сегментом ринку нерухомості. Дуже стрімко зростають ціни на земельні

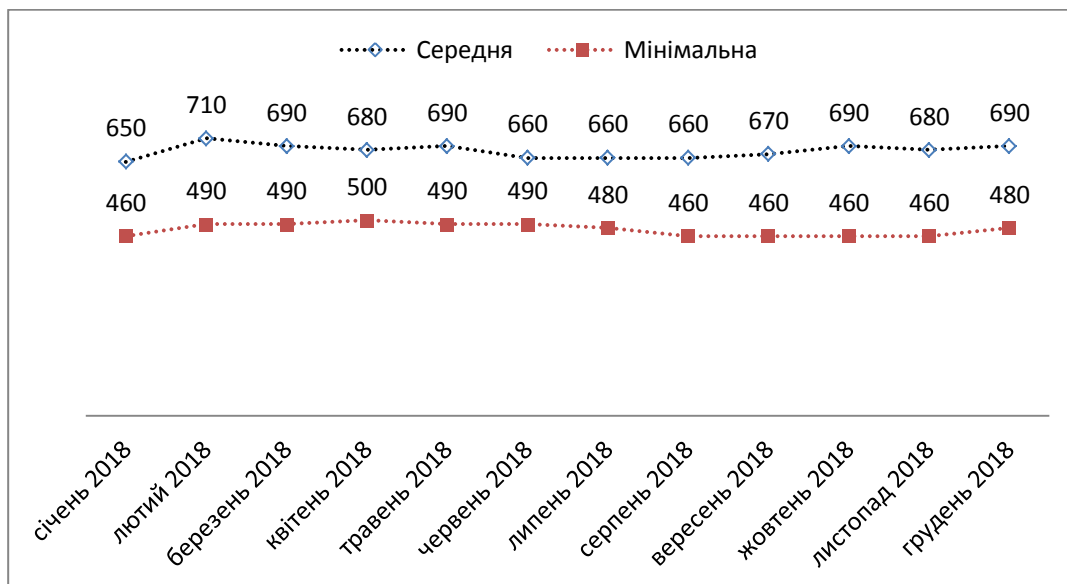


Рис. 1. Середня і мінімальна вартість 1 м² житлової нерухомості в м. Одеса (в доларах) [7]

Таблиця 1

Класифікація ринків нерухомості фасетним способом

Ознака класифікації	Види ринків нерухомості
1	2
Функціональне призначення	– Ринок житлової нерухомості. – Ринок комерційної нерухомості.
Ступінь готовності до експлуатації	– Ринок наявних об'єктів (старий фонд). – Ринок незавершеного будівництва. – Ринок нового будівництва.
Вид угод	– Ринок купівлі-продажу. – Ринок оренди.
Спосіб вчинення угод	– Ринок первинної нерухомості. – Ринок вторинної нерухомості.

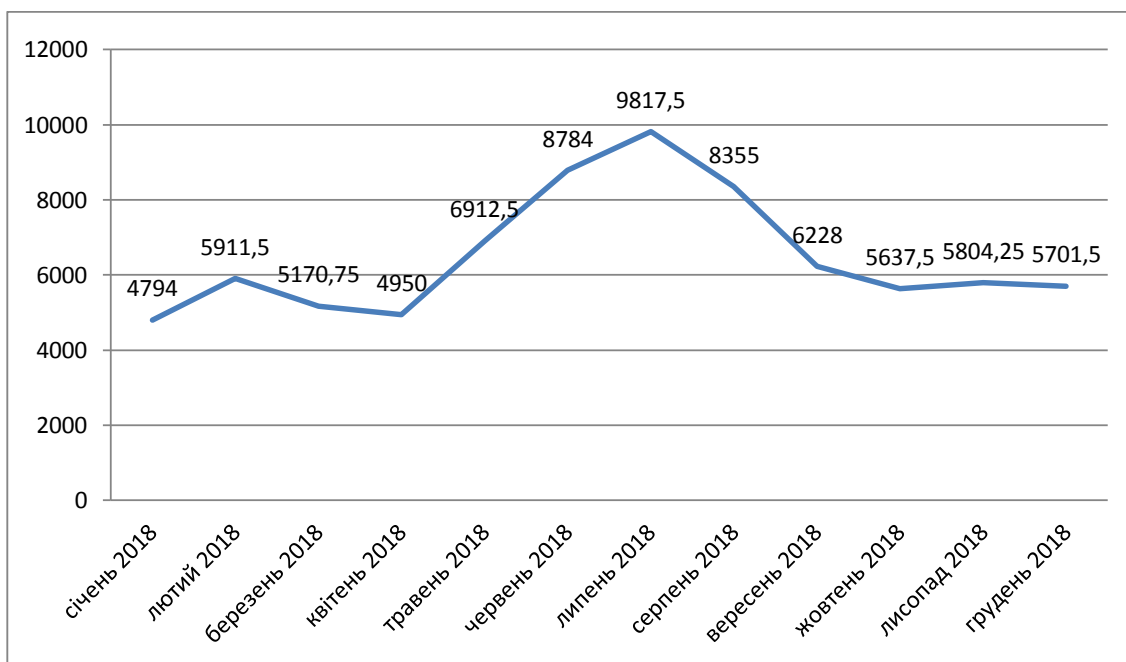


Рис. 2. Динаміка цін оренди житлової нерухомості у м. Одеса у 2018 р. [8]

ділянки переважно в центральній частині міста, а також біля моря. Останній фактор суттєво підвищує вартість нерухомості, подібні об'єкти в середньому коштують понад 90 тис. доларів. Високий попит на земельні ділянки формують будівельні компанії. Будівельні компанії зацікавлені в покупці ділянок під будівництво багатопверхівок. Будівельні компанії, розпочавши процес купівлі ділянки землі, проводять низку маркетингових досліджень:

- Аналізують потреби інвесторів, громадськості та ін.
- Аналізують свої доходи та витрати.
- Готують презентацію проекту, тобто представлення інвесторам, підрядникам, громадськості та іншим зацікавленим сторонам проекту. Головним завданням презентації є обґрунтування економічної ефективності цього проекту.
- Компанія надає описову, графічну і розрахункову частину, в якій присутні результати дослідження макроекономічних показників, конкурентного середовища, сильні та слабкі сторони та ін.
- Компанія повинна стежити за термінами здачі в експлуатацію об'єкта нерухомості. Якщо в договорі прописано, що об'єкт повинен бути зданий в 3 кварталі 2018 р., то часто це не є фактом, буває, що термін здачі переноситься, і компанія в обов'язковому порядку повинна попереджувати інвесторів про цю ситуацію.

Після цього інвестор оцінює доцільність вкладення коштів у проект. Позитивним показником, що говорить про надійність та стійкість будівельної компанії, є демонстрація результатів будівництва або можливість онлайн-доступу на будівельний майданчик. За оцінками ек-

пертів, цей фактор на 45% збільшує інтерес до цього будівництва та компанії загалом.

Незважаючи на суб'єктивність формування цінової політики на земельні ділянки та об'єкти нерухомості м. Одеси, головними чинниками, що впливають на формування цін, є зональні та локальні фактори.

До зональних факторів відносять: місце розташування об'єкта, екологічний стан території, містобудівну привабливість та інфраструктуру. До локальних належать: санітарно-гігієнічні, природно-ландшафтні, інженерно-геологічні, історико-культурні та інфраструктурні чинники, які по-різному впливають на стан, а також функціональне використання земельної ділянки або об'єкта нерухомості.

Розглянемо ринок комерційної нерухомості, який в сучасних умовах відіграє одну з провідних ролей. Такий вид активу, як нерухомість, був завжди привабливим для інвесторів. Необхідно відзначити, що в цьому сегменті переважною формою угод є оренда. Комерційні об'єкти нерухомості підрозділяються на об'єкти, які приносять дохід, і такі, що створюють умови для його вилучення – промислові (виробничі). До об'єктів, що приносять дохід, належать об'єкти торгівлі, розважальні центри, готелі, офіси, гаражі та ін.

Є також більш загальна класифікація об'єктів комерційної нерухомості:

- офісна нерухомість;
- складська нерухомість;
- торгова нерухомість.

Комерційна нерухомість в м. Одеса зосереджена в середній і периферійній частині міста, рис. 3.

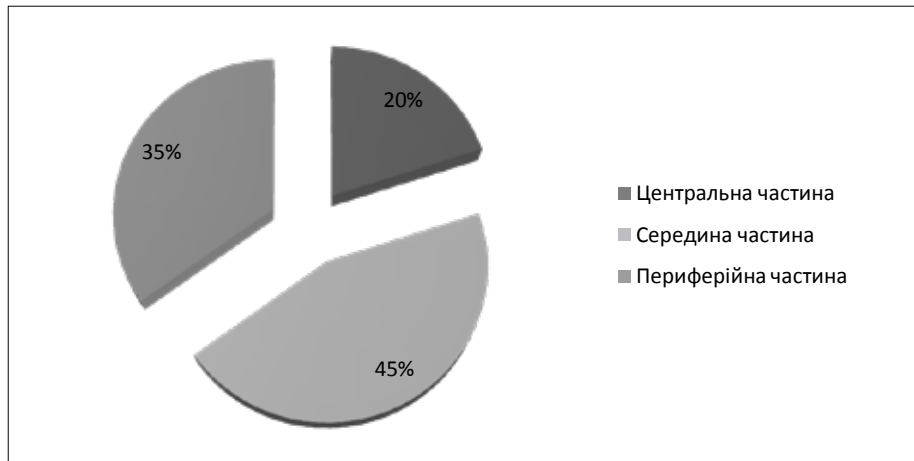


Рис. 3. Відсоткове співвідношення територіального розміщення комерційної нерухомості м. Одеси

Висновки. У статті проведено дослідження розвитку ринку нерухомості у м. Одеса та основних чинників, які можуть впливати на кон'юнктуру під час формування цінової політики. Незважаючи на складнощі, пов'язані з

нестабільною економічною ситуацією в країні, ринок нерухомості перебуває в стадії розвитку, покращити ситуацію також може зростання будівництва недорогого житла, об'єктів інфраструктури та рекреації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стерник Г.М. Методология прогнозирования российского рынка недвижимости. Часть 1. Основные допущения, ограничения и рабочие гипотезы / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник // Механизация строительства. 2013. № 8. С. 53–63.
2. Прокофьев К.Ю. Рынок недвижимости: понятие, анализ (на примере рынка городской жилой недвижимости) / К.Ю. Прокофьев. Экономический анализ: теория и практика. 2014. 3 (354). С. 43–55.
3. Экономика недвижимости: учеб. пособие для высшего образования / Е.И. Лобанова, Т.В. Межуева, О.А. Мирошникова, В.А. Юрлова, под общ. ред. Е.И. Лобановой. Новосибирск: СГГА, 2007. 346 с.
4. Кислицына О.А. маркетинг: учеб. пособие / О.А. Кислицына, С.И. Потапович, В.К. Стародубцева. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2006. 92 с.
5. Воронін В.О. Аналітика ринку нерухомості: методологія та принципи сучасної оцінки: монографія / В.О. Воронін, Е.В. Лянце, М.М. Мамчин. Львів: Видавництво «Магнолія 2006», 2014. 304 с.
6. Іщенко А. Ринок нерухомості – 2018: як змінювалися ціни на квартири і правила для забудовників / А. Іщенко // Finance.ua 2018. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/441426/rynok-neruhomosti-2018-yak-zminyuvalysya-tsiny-na-kvartyry-i-pravyly-dlya-zabudovnykiv>
7. Ціни на квартири в новобудовах в м. Києві, м. Львові і в м. Одесі 2018. URL: https://24tv.ua/tsini_na_kvartiri_u_novobudovah_kiyeva_lvova_ta_odesi_yak_zminilisya_n1090934
8. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>

СТРАТЕГІЯ РОЗШИРЕННЯ РИНКУ «ЗЕЛЕНИХ» ФІНАНСІВ

GREEN FINANCE MARKET EXPANSION STRATEGY

Решетник Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Київський національний лінгвістичний університет

Шульпіна Н.В.

доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Київський національний лінгвістичний університет

Симончук В.А.

студентка,
Київський національний лінгвістичний університет

У статті розкривається проблема необхідності розширення ринку «зелених» фінансів для активного просування на глобальному, макро- та мікрорівнях екологічно чистого бізнесу. Фінансування «зеленої» економіки є об'єктивною необхідністю, яка виникає внаслідок потреби скорочення екологічних ризиків, підвищення соціальної відповідальності сучасного бізнесу, євроінтеграційних процесів в Україні, вимог цивілізаційних трансформацій. Виявлено, що ринок «зелених» фінансів в Україні є недооціненим та знаходиться на стартовій позиції. Здійснено акценти на стратегії розширення можливих джерел фінансування сталого розвитку. Вказано на джерела та інструменти ринку «зелених» фінансів, що активно функціонують у зарубіжній практиці, та виділено ті, які активно розвиваються в Україні. Визначено найбільші нефінансові ризики та вказано на можливі фінансові джерела їх зменшення.

Ключові слова: «зелені» фінанси; «зелена» економіка; економіка сталого розвитку; екологічні товари та послуги; «зелені» облигації та бонди; підприємства зеленого бізнесу; «зелений» тариф; нефінансові ризики.

В статье раскрывается проблема необходимости расширения рынка «зеленых» финансов с целью продвижения на глобальном, макро- и микроуровнях экологически чистого бизнеса. Финансирование «зеленой» экономики – это объективный процесс, который возникает вследствие необходимости сокращения экологических рисков, повышения социальной ответственности современного бизнеса, евроинтеграционных процессов в Украине, требований цивилизационных трансформаций. Выявлено, что рынок «зеленых» финансов в Украине недооценен и находится на стартовой позиции. Сделаны акценты на стратегии расширения возможных источников финансирования устойчивого развития. Указано на источники и инструменты рынка «зеленых» финансов, которые активно функционируют в зарубежной практике и выделены те, которые существенно развиваются в Украине. Определены наиболее значимые нефинансовые риски и указаны возможные финансовые источники их уменьшения.

Ключевые слова: «зеленые» финансы; «зеленая» экономика; экономика устойчивого развития; экологичные товары и услуги; «зеленые» облигации и бонды; предприятия зеленого бизнеса; «зеленый» тариф; нефинансовые риски.

The issue of green finance market expansion strategy gains a particular relevance nowadays. Financial resources are highly required for greenhouse fumes and pollutants emission cutback, the increase of the level of energy efficiency of the economy, the improvement of social development indicators, quality of present-day ecosystem and management system quality on both company and national levels. The article uncovers the problem of the necessity of green finance market expansion aiming at active eco clean business promotion at global macro and micro levels. Green economy financing is an objective requirement, which appears due to the necessity of ecological risks cutback, business social responsibility increase, euro integration processes in Ukraine, civilization transformation requirements. It has been found, that Ukrainian green finance market is undervalued and is currently on the starting position. In the article, the expansion strategy of possible and existing sources of sustainable development financing is highlighted. The green finance market sources and instruments, which are actively functioning abroad, are defined in the article; the instruments, which are currently being developed in Ukraine are highlighted among those. The largest non-financial risks are identified in the paper and the possible financial sources of their reduction are indicated. The leading green economy enterprises of Ukraine are specified and their achievements in the field of clean business are revealed. Considerable attention is paid to the households', enterprises' and the state's potential for green

business expansion by means of a) green finance market expansion; b) implementation of incentive instruments; c) changing the tax system; d) introducing a special system of green investments taxation, and taxation of operations, using green financial instruments; e) changes to the legislative framework. The major problems of Ukraine – energy dependence, the growth of the sustainable development economy and Ukrainian integration into the European Economic Area – may be solved via green finance market expansion.

Key words: green finance, green economy, sustainable development economy, environmental goods and services, green bonds, green business enterprises, green fare, non-financial risks.

Постановка проблеми. Розширення ринку «зелених» фінансів спрямоване на фінансове забезпечення економіки сталого розвитку, що передбачає вирішення комплексу екологічних ризиків, підвищення рівня енергоефективності економіки, вдосконалення показників соціального розвитку та підвищення якості наявної системи управління на всіх рівнях.

Відповідно до євроінтеграційних процесів Україна взяла на себе низку міжнародних зобов'язань щодо розбудови зеленої економіки, що передбачає реалізацію реальних проектів із залученням специфічних фінансових ресурсів – зелених фінансів.

Ринок зелених фінансів умовно поділяється на ринок зелених інвестицій та ринок боргових зелених фінансів. І якщо зелені інвестиції через відсутність загальноприйнятих і визначених стандартів поки знаходяться в загальмованому стані, то ринок боргових зелених фінансів почав активно розширюватися, насамперед це стосується прогресуючого застосування зелених облігацій та бондів, які є сертифікованими інструментами боргового характеру.

Проблема ринку зелених фінансів полягає у розпорошеності, що потребує їх акумуляції, створення чітких нормативно-правових умов розвитку ринку зелених фінансів, які будуть зрозумілими для міжнародних фінансових інституцій, надання чітких визначень проектів, що належать до зелених, необхідності надання пріоритетності спрямування потоків капіталу на потреби сталого розвитку, переорієнтації акцентів суб'єктів економіки на нефінансові ризики (екологічні, соціальні та управлінські).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження розвитку екологічно чистої економіки та її ресурсного, в тому числі і фінансового, забезпечення зробили у своїх дослідженнях зарубіжні та українські вчені, такі як І. Бистряков, В. Борейко, І. Вахович, О. Власюк, В. Голян, О. Губанова, Б. Данилишин, Г. Дейлі, В. Кравців, Н. Крафтс, Е. Лібанова, Д. Лижін, Р. Кламтам, Н. Павліха, Б. Порфір'єв, Б. Рубцов, Л. Руденко, П. Саблук, О. Сохацька, І. Сторонянська, А. Сундук, Дж. Сьєберт, М. Тітов, Ю. Туниця, Дж. Фарлей, К. Харгроуз та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сучасні наукові дослідження фінансового забезпечення зеленої економіки не піднімають питання об'єктивної необхідності розширення ринку зелених фінансів та не досить розкривають їх вплив на фор-

мування зеленої економіки. Тому необхідно виявити найбільші екологічні ризики в економіці України та визначити можливості ресурсного забезпечення їх подолання завдяки розширенню ринку зелених фінансів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стратегічних можливостей розширення ринку зелених фінансів з метою забезпечення функціонування економіки сталого розвитку, а також аналіз найбільш проблемних енерго-екологічних частин економіки України та виявлення фінансових джерел фінансування з метою їх трансформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людство тривалий час своєю економічною діяльністю ігнорувало закони природи. Розширене відтворення задля все більшого задоволення потреб споживачів уже привело до «негативного ефекту масштабу». Сучасна економічна діяльність перевищила здатність планети задовольняти людські потреби. З 2003 року темп використання природних ресурсів на 25% перевищив темпи їх відновлення [1, с. 264]. Сьогодні людство відчуває недолік води, зниження родючості земель, глобальне потепління, зникнення певних видів тваринного і рослинного світу, вичерпність природних копалин, забруднення атмосфери, глобальне потепління тощо. З огляду на це, проблеми порятунку планети різними способами, в тому числі й за допомогою зелених фінансів, набувають особливої актуальності. Настав час змінити стару дорожню карту!

Ці проблеми є предметом активного обговорення на щорічному Давоському світовому економічному форумі; вони відображені у Рамочній конвенції ООН зі змін клімату. Символічним є те, що минулорічна Нобелівська премія вручена Уільяму Нордхаусу та Полу Ромеро за розроблення математичної моделі, яка враховує вплив змін клімату на макроекономічні показники. У цих обставинах Україна, яка прагне увійти в європейський цивілізаційний простір, не може стояти осторонь зазначених проблем. Розбудова зеленої економіки є одним із напрямів євроінтеграційних процесів, що здійснюються в Україні, адже зелена економіка – це економіка, яка характеризується покращенням благополуччя та забезпеченням соціальної рівності у суспільстві з одночасним скороченням екологічних ризиків та пристосуванням до обмеженості природних ресурсів. Просування самої ідеї необхідності фінансування та інвестування

в «зелену» економіку в сучасних умовах стає особливо актуальним.

Зелені фінанси є сукупністю економічних відносин, пов'язаних з акумулюванням та витрачанням фінансових ресурсів для проектів у сфері зеленої економіки. Цими фінансами можуть стати кошти державного бюджету; кошти, що зараховуються до державного бюджету в межах міжнародного договору про фінансування програм секторальної бюджетної підтримки ЄС; кошти підприємств, що працюють у сфері зеленої економіки.

12 січня 2015 року був прийнятий Указ Президента України «Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». Ця стратегія передбачає створення в нашій країні економіки, стійкої до екологічних, соціальних та управлінських ризиків, здатної не тільки створювати економічну вартість, а й додатково покращувати соціальні, екологічні та управлінські показники. У межах Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» було розроблено Проект Дорожньої карти для зелених фінансів в Україні. Практичним упровадженням проекту передбачено досягнення таких цільових показників: акумуляція до 2030 року 200 млрд. дол. США для побудови зеленої економіки в Україні; випуск Україною протягом 2019–2020 рр. перших суверенних зелених облігацій; формування фінансової системи, стійкої до екологічних, соціальних та управлінських ризиків; входження до рейтингів найбільших центрів зелених фінансів у Східній Європі [2]. Досягнення цих завдань позитивно вплине на розвиток «зеленого» бізнесу, проте нинішній стан економіки потребує суттєвих змін. Сьогодні ринок зелених облігацій досягнув за підсумками 2017 року майже 900 млрд. доларів США. Проте лише 30% цього обсягу є сертифі-

кованими фінансовими інструментами, які відповідають наявним стандартам зеленого фінансування. Лівова частина – це фінансування, яке має лише зовнішні ознаки зелених проектів і часто є предметом критики, оскільки може бути частиною так званого green washing. Окрім того, акумульовані за допомогою зелених облігацій кошти йдуть у переважній більшості на проекти, пов'язані з розбудовою транспортної інфраструктури (понад 60%). Енергетика при цьому становить лише 19% [3].

«Зелені» фінанси – це крок до впровадження практики економічного господарювання, спрямованого не лише на отримання прибутку, а й на мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище, використання енерго- та ресурсозберігаючих технологій, формування ринку екологічних товарів та послуг. «Зелене» фінансування включає витрати та інвестиції, спрямовані на проекти і програми у сфері раціонального природокористування, екологічно чистий бізнес, зниження викидів парникових газів. Окрім цього, «зелене» фінансування охоплює фінансові механізми стимулювання (субсидування) реалізації проектів альтернативної енергетики, що сприяють зниженню викидів парникових газів та адаптації до зміни клімату (наприклад, спеціальні квоти і мережеві тарифи на використання електроенергії від відновлюваних джерел).

В Україні функціонує низка підприємств, що вирізняються досягненнями у розбудові зеленої економіки (табл. 1).

Проте активна реалізація зелених прагнень України потребує мобілізації відповідних фінансових джерел та розроблення стратегії розширення ринку «зелених» фінансів. Активними джерелами фінансування зелених проектів в Україні можуть бути:

Таблиця 1

Передові підприємства зеленої економіки України [4, с. 28-29]

Підприємства України	Досягнення в зеленому бізнесі
ВАТ «Миронівський хлібопродукт»	Розвиток найбільш чистих технологій виробництва
ТОВ Клесівський кар'єр нерудних копалин «Технобуд»	Екологічна ініціатива
ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг»	Розвиток найбільш чистих технологій виробництва
ВАТ «Північно-український Будівельний Альянс»	Відповідність стандарту «Зелений офіс»
ПАТ «Донбасенерго»	Раціональне використання природних ресурсів, зменшення негативного впливу на навколишнє середовище
ДП «Морський торговельний порт «Южний»	Розвиток найбільш чистих технологій виробництва
ТОВ «Кременчуцький завод технічного вуглецю»	Зменшення споживання природного газу, пошук альтернативних джерел енергії
ТОВ «Бориспільський завод гумовотехнічних виробів»	Послуги та обладнання для механічної утилізації зношених шин і їх переробку в гумову крихту
ТОВ «Морський торговельний порт «Чорноморськ»	Екологічна ініціатива

– Кредити українських банків під зелені проекти. Кредити є важливим структурним елементом ринку зелених фінансів. Ліквідність банківського сектору дає змогу кредитувати з мінімальними ризиками невеликі та середні зелені проекти. До такого кредитування, як правило, вдаються мобільні банки, що швидко адаптуються до змін сучасності. Проте для розширення таких кредитів необхідні зміни лімітів, що встановлюються НБУ, на розмір кредитного ризику для одного контрагента.

– ЕРС-контрактор (Engineering, procurement and construction) – компанія, яка реалізує «від А до Я» будівництво електростанцій і повністю бере на себе ризики, які пов'язані з веденням проекту до його здачі в експлуатацію. Цей ефективний та дієвий інструмент в Україні представлений досить слабо, хоча широко розповсюджений у країнах ЄС.

– Енергетичні кооперативи. У Великобританії функціонує близько 5 тис. кооперативів, задіяних переважно у сонячній та вітрогенерації. У Німеччині енергетичні кооперативи вже сьогодні стали конкурентами енергетичних холдингів, генеруючи до 30% електроенергії з ВДЕ. В Україні лиш поодинокі випадки в деяких регіонах: Тернопільській, Вінницькій та Харківській областях. Активне створення таких кооперативів може значно розширити ринок «зелених» фінансів.

– Зелені бонди (Green bonds). У ролі одного з інститутів, що розробляють стандарти для ринку зелених бондів, потенціал якого оцінюється в \$100 трильйонів, виступає міжнародна організація Climate Bonds Initiative. Однак українське нормативно-правове забезпечення зелених проектів потребує суттєвої імплементації до нього елементів використання Green bonds. З іншого боку, держава має два чинники, які суттєво стримують застосування цього інструменту: відсутність розвиненого фондового ринку та низький суверенний рейтинг.

– Міжнародні фінансові інституції (IFI, EBRD, EIB, World Bank). До українських зелених проектів виявляє зацікавленість китайський Комітет із розвитку підприємств за кордоном (CODA) та інші міжнародні інституції, які суттєво розширюють можливості розвитку зеленої економіки в Україні.

– Гранти від міжнародних донорів. Сьогодні в Україні працює 62 проекти та програми міжнародної технічної допомоги у галузі енергоефективності та зеленої енергетики.

– Експортно-кредитні агентства (ЕКА). ЕКА ранжують країни від «1» (найвищий рейтинг) до «7» (найнижчий із можливих значень рейтингу). Низький рівень – «7» рейтингу України є значним гальмуючим фактором для розвитку цього інструменту.

Отже, з огляду на досвід провідних країн світу, необхідно є побудова ринку зелених фінансів в Україні та створення умов для залу-

чення ресурсів із міжнародного фінансового ринку. Допомогти цьому може кожен із вищезазначених інструментів, які вже є робочими на території України, для залучення фінансових ресурсів та впровадження зелених проектів у нашої державі.

Незважаючи на те, що Україна відстає від провідних країн у розвитку «зеленого» бізнесу, за останні 4 роки в українській «зеленій» проекті було інвестовано понад €1,3 млрд. До цих проектів належать не лише СЕС та ВЕС, а й встановлення твердопаливних котелень, біоТЕЦ, виробництво біоетанолу та біодизелю, генерація енергії із сміття тощо. Окрім того, уряд Німеччини планує надати додатково 10 млн. євро в межах співпраці з Фондом енергоефективності. Зокрема, на проекти, які будуть спрямовані на перетворення субсидій на інвестиції в енергоефективність.

Нині для України є важливим створення таких умов функціонування економіки держави, що дають змогу зменшити рівень шкідливих викидів та обсягів використання невідновних ресурсів, покращують екологічну ситуацію країни, а отже, забезпечують стабільний рівень її економічного зростання [5]. Проте натепер ми володіємо обмеженим переліком переваг, які можуть допомогти забезпечити конкурентність української економіки на світовій арені.

Варто звернути увагу на кілька нагальних проблем, які можливо розв'язати завдяки впровадженню активного зеленого фінансування. Найбільш нагальною є проблема енергозалежності України від поставок органічного палива. З урахуванням умовно-первинної ядерної енергії, рівень енергозалежності нашої країни в останні роки становив 60,7%. Не менш важливою є проблема недосконалої системи утилізації відходів. За даними Держкомстату, у 2017 р. в Україні було утворено 366 659,3 тис. т відходів, з яких лише 100 361,8 тис. т, або 27,4%, пройшли утилізацію. Для порівняння, у 2002 р. було утворено 2543,3 тис. т відходів, із яких 2292 тис. т, або 90,1% було утилізовано [6].

Ще однією проблемою є проблема забруднення повітря. Щорічно в атмосферу України потрапляє понад 6 млн. т шкідливих речовин і вуглекислого газу. Традиційно головними забруднювачами залишаються промислові підприємства. Однак збільшення кількості автомобілів на дорогах спричинило і збільшення шкідливих викидів в атмосферу. За останні кілька років кількість відпрацьованих газів, що надходять у повітря на території великих міст, зросла на 50–70%. Більше половини шкідливих речовин викидають в атмосферу приватні авто: у 2017 році на них припало 1,7 млн. т шкідливих речовин, тоді як загальна кількість усіх автомобільних викидів становила 2,3 млн. т. [7]. Ця проблема особливо загострилася в останні роки у зв'язку зі стрімким збільшенням везення на територію України уживаних автомобілів.

Проблема енергозалежності України та неефективного енерговикористання з кожним роком постає все гостріше. Зі збільшенням енергоспоживання зростає і виробництво електроенергії, для того щоб забезпечити потреби населення. Проте лише 1,26% від усієї виробленої електроенергії становить частка «зеленої» енергетики.

Можливим вирішенням енергозалежності України та нарощування виробництва саме «зеленої» електроенергії є впровадження ефективною програми використання сонячної енергії за допомогою встановлення сонячних панелей, до того ж обленерго зобов'язується купувати надлишкову «чисту» електроенергію у приватних домогосподарств за досить вигідним тарифом. Це створює можливість покрити витрати, вкладені у сонячні панелі. «Чисту» електроенергію до 2030 року можна реалізовувати за тарифом 18,09 євроцентів за кВт./год. – це значно дорожче, ніж продає свій товар НАЕК «Енергоатом» (54,6 коп. за кВт./год.), і дорожче, ніж продають теплові електростанції (1,53 грн за кВт./год).

Крім «зеленого» тарифу, потужний стимул для будівництва приватних сонячних електростанцій – відсутність вимог на отримання ліцензії для виробництва електроенергії – такі вимоги є лише до промислових сонячних електростанцій. Приватні ж господарства обмежуються лише підписанням договору з енергопостачальними компаніями.

Водночас за усієї привабливості зеленої енергетики для більшості українців вона недоступна. Найбільша перепона – висока вартість сонячних панелей, складність отримання кредитів із низькими відсотками, а також вартісні проектні роботи для приєднання сонячної електростанції до мереж обленерго. Залежно від установленної потужності сонячної станції – наприклад 5 чи 10 кВт – вартість проекту становитиме від \$5 до 10 тис. Отже, варто запровадити більш привабливі фінансові умови для приватної сонячної енергетики, зокрема, надання пільг, розстрочки на придбання сонячних панелей, безвідсоткові кредити на купівлю та встановлення обладнання або 20% знижку на придбання панелей тощо. Такі панелі Україна може масово закупити у Китаю, де вони коштують 0,5 дол. за Вт. В Україні налічується 6,5 мільйонів домогосподарств, більшість із яких – потенційні виробники «зеленої» енергетики. Вони могли б виробляти сонячну енергію не лише для власних потреб, відмовляючись від дорогого газу, а й отримувати доходи, реалізуючи надлишок енергії. А Україні не потрібно було б будувати великі станції, які забруднюють навколишнє середовище.

Наступна проблема, що потребує негайного вирішення, а відповідно фінансування – це проблема сміттєзвалищ в Україні. Сьогодні їх налічується 6,5 тис. законних і близько 35 тис. незаконних, загальна площа яких становить 7% від території країни – це можна порівняти до

площі всієї Данії (понад 43 тис. кв. км) [8]. За підрахунками екологів відзначається, що на переробку йде лише десята частина сміття.

Для вирішення цієї проблеми Україні не потрібно будувати дорогі сміттєспалювальні заводи, викиди яких дуже шкідливі, а необхідно використовувати новітню технологію, яка вже є. Наприклад, переробляти пластик у будівельні блоки. Цей будівельний матеріал буде міцний, надійний, довговічний та стійкий до погодних умов. Блоки можна використовувати у будівництві зернових сховищ, цехів, ангарів, а також для будівництва стін і дамб. Вони будуть теплі, довговічні, не будуть пропускати вологу і головне – економні. За технічними характеристиками екоблоки вже перевершують будь-який будматеріал (починаючи від щільності та маси, закінчуючи ціною). Крім того, блоки можна використовувати для укладки доріг. Це дасть змогу зекономити, пришвидшити та полегшити будівництво доріг.

Нині у світі вже є кілька компаній, що активно займаються переробкою пластику у блоки: VyFusion (США), «ЮФО-Переработка» (Росія) та інші дрібні приватні підприємці.

Щодо проблеми забруднення повітря відпрацьованими газами, то це давно є звичним для українських міст. Але скорочення кількості автомобілів у сучасному світі не варто передбачати. Кожен киянин щорічно поглинає не менше 100 кг важких металів і кіптяви. Державна служба статистики у 2017 році оцінила річний обсяг викидів у Києві в 171 тону. 78% з них згенерували автомобільні вихлопи. Станом на 2018 рік автомобільна транспортна система України налічує понад 9,2 млн. транспортних засобів, із них 6,9 млн. легкових автомобілів, близько 250 тис. автобусів, 1,3 млн. вантажних автомобілів, понад 840 тис. одиниць мототранспорту [9].

Частковим вирішенням цієї проблеми є електрокари – і це, безумовно, «зелений» тренд тисячоліття! Серед переваг таких авто – дешева заправка. Найекономніші з електрокарів споживають у середньому 10 кВт на 100 км. Обслуговуватися такі авто можуть на будь-якій СТО, а вартість послуг – в рази менша, ніж у звичайних авто. Електрокари забезпечують безпеку, яка вища, ніж у машин із двигуном внутрішнього згорання, більш дешево обслуговування, висока надійність і перспективи розвитку, адже інженери вже досягли меж удосконалення традиційних двигунів.

За даними головного сервісного центру МВС, в Україні у 2018 році вже було зареєстровано 6613 електромобілів. Майже 56% з них зареєстровані у Києві (1566). Водночас число електромобілів у Європі в першому півріччі 2018 року перевищило мільйон (про це повідомили фахівці шведської дослідницької компанії EV-Volumes). У 2018 року українці зареєстрували вдвічі більше електромобілів, ніж за

2017 рік, проте цього недостатньо. Свою роль у цьому процесі зіграло «обнуління» податків на «зелені» автомобілі. Так, із 1 січня 2018 року за ввезення до країни не потрібно платити 16,8% ПДВ і 109 євро акцизного збору. Проте з 1 січня 2019 року за ввезення електромобіля потрібно буде заплатити 17% від його вартості до бюджету [10].

Прогнозують, що до 2025 року електромобілі будуть дешевшими бензинових і дизельних аналогів. Це станеться через падіння вартості літій-іонних батарей. Так, через зростання виробництва таких акумуляторів ціна на батареї електрокара знизиться до 70 доларів за кіловат-годину до 2030 року. У 2017 році акумуляторні батареї коштували в середньому близько 208 доларів за кіловат-годину. В Україні мінімум через 57 років планується налагодити власне виробництво електрокарів. Проте електромобілізація вимагає приблизно в 2–3 рази більше щільної мережі станцій для підзарядки електромобілів, ніж нинішній розподіл АЗС.

Українська мережа щільніша, ніж у сусідніх Румунії та Болгарії, проте до оптимальних значень відстані між ними ще дуже далеко, оскільки максимальна відстань між зарядними станціями повинна бути в межах 70 км. До того ж, нові електричні АЗС можуть бути оснащені сонячними панелями, що допоможе зекономити на придбанні електроенергії та буде сприяти розвитку «зеленої» енергетики держави.

Висновки. Наша держава за допомогою «зелених» фінансів робить кроки у розвитку «зеленої» економіки. Практична реалізація концепції «зеленої» економіки передбачає: наявність ефективного законодавства в ключових секторах економіки, активне державне стимулювання процесу, необхідність збільшення інвестицій в «зелену» інфраструктуру, впровадження аспектів сталого виробництва і споживання, підтримку досліджень та інновацій, розроблення та поширення екологічно чистих технологій, надання компаніям для започаткування «зеленого» бізнесу дешевих кредитів і податкових пільг.

Отже, розширення «зеленого» фінансування в Україні сприятиме вирішенню нагальних проблем, якими є енергозалежність України, погана система утилізації відходів, забруднення повітря автомобільними відходами. Ці проблеми потребують акцентування уваги на практичних заходах щодо їх вирішення, а саме: створення державних програм із допомоги домогосподарствам у придбанні та встановленні сонячних панелей, впровадження новітніх технологій з переробки пластикових відходів, стимулювання державою через податкові механізми заміни в Україні автотранспорту на електромобілі. Завдяки вирішенню цих проблем Україна зможе не тільки покращити своє економічне, екологічне та соціальне становище, а й забезпечити свій сталий розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. 320 с.
2. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 / Президент України. *Офіційний вісник Президента України*. 2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
3. Ігнат'єв С. 7 джерел фінансування зелених проектів в Україні. *Харківський енергетичний кластер. In Venture* 2018. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/formula/7-istochnikov-finansirovaniya-zelenyh-proektov-v-ukraine/>
4. Дудко В. Відповідальність перед майбутнім. *Бізнес. Видавництво ТОВ «Український бізнес хаб»* 04.04.2018. С. 28–29.
5. Мусіна Л. Аналітична доповідь «Стан та перспективи розвитку зеленої економіки та зеленого бізнесу в Україні» (Current situation and prospects of green economy and green business development in Ukraine). URL: http://eep.org.ua/page/green_economy/en/.
6. Утворення та поводження з відходами / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/ns_rik/ns_u/opar_u2005.html
7. Вісім екологічних проблем України. *Фінанси*. 2011. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/235280/visim-ekologichnyh-problem-ukrayiny>
8. Юфо-переработка *The Village*. URL: <https://www.the-village.ru/tags/Юфо-переработка>.
9. Статистичні дані по галузі автомобільного транспорту. Міністерство інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-po-galuzi-avtomobilnogo-transportu.html?PrintVersion>
10. Електрокарів все більше: як українці пересідають на сучасні авто. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/avto/besplatnaya-rastamozhka-ezhednevno-v-ukraine-registriruyut-20-elektrokarov--1171961.html>

АНАЛІЗ ЗМІНИ КУРСУ ВАЛЮТ ТА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

CURRENCY CHANGE AND POLICY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

Сьомченко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Запорізький національний університет

Чернявська А.В.

студентка,
Запорізький національний університет

У статті розглянуті причини падіння та росту курсу української гривні щодо американського долара. Досліджені причини різкого падіння та росту курсів валют на міжбанку. Проаналізована політика НБУ в питанні стабілізації курсу української гривні. Наведені та пояснені статистичні дані за певні періоди для розкриття динаміки змін курсу валют, а також для виявлення закономірностей, що впливають на коливання курсу валют. У статті пояснюється вплив попиту на гроші на курс національної гривні. Проаналізовані методи, що застосовуються НБУ задля вирішення наявних проблем, надана оцінка його діям. Розглянуто вплив політичних факторів на коливання курсу валют. Наведені приклади успішних та неуспішних спроб стабілізувати ситуацію на міжбанку як НБУ, так і зарубіжних банків. Розглянуті причини та сучасні наслідки впливу відміни золотого стандарту. Пояснюється зв'язок між коливанням курсу валют та зміною облікової ставки НБУ. Розглянута роль зарубіжних компаній на міжбанку та їх вплив на курс національної валюти.

Ключові слова: економіка, курс гривні, національна валюта, облікова ставка, НБУ, коливання курсу валют, міжбанк, попит на гроші, золотий стандарт, золотовалютні резерви, рефінансування.

В статье рассмотрены причины падения и роста курса украинской гривны по отношению к американскому доллару. Исследованы причины резкого падения и роста курсов валют на межбанке. Проанализирована политика НБУ в вопросе стабилизации курса украинской гривны. Приведены и объяснены статистические данные за определенные периоды для раскрытия динамики изменений курса валют, а также для выявления закономерностей, влияющих на колебания курса валют. В статье объясняется влияние спроса на деньги на курс национальной гривны. Проанализированы методы, применяемые НБУ для решения имеющихся проблем, дана оценка его действиям. Рассмотрено влияние политических факторов на колебания курса валют. Приведены примеры успешных и неуспешных попыток стабилизировать ситуацию на межбанке как НБУ, так и зарубежных банков. Рассмотрены причины и современные последствия влияния отмены золотого стандарта. Объясняется связь между колебанием курса валют и изменением учетной ставки НБУ. Рассмотрена роль зарубежных компаний на межбанке и их влияние на курс национальной валюты.

Ключевые слова: экономика, курс гривны, национальная валюта, учетная ставка, НБУ, колебания курса валют, межбанк, спрос на деньги, золотой стандарт, золотовалютные резервы, рефинансирование

The article deals with the reasons for the fall and growth of the Ukrainian hryvnia against the US dollar. The reasons for the sharp fall and growth of exchange rates on the interbank market are investigated. The NBU policy on stabilizing the Ukrainian hryvnia exchange rate is analyzed. Provides and explains the statistics for certain periods to reveal the dynamics of changes in the exchange rate, as well as to identify the laws that affect the exchange rate fluctuations. The article explains the effect of demand for money on the course of the national hryvnia. The methods that the NBU uses to solve existing problems are analyzed, its actions are evaluated. The influence of political factors on the exchange rate fluctuations is considered. Examples of successful and unsuccessful attempts to stabilize the situation on the interbank market both with the NBU and with foreign banks are given. The reasons and modern consequences of the effect of the abolition of the gold standard are considered. The connection between exchange rate fluctuations and the change in the discount rate of the NBU is explained. The role of foreign companies in the interbank market and their influence on the course of the national currency are considered. It also explains why and how investments affect the exchange rate fluctuations and why it is important to attract foreign investment in Ukraine. Determine the main subjects, that affect the exchange rate. Explains the influence of the discount rate on

the work of banks in Ukraine, relevant statistic is provided. The economic condition of Ukraine under crisis and usual conditions is analyzed and it is compared with the fluctuations of the exchange rate, the reason and the connection of these processes are explained. The following are additional causes of currency fluctuations, such as migration and seasonality, the corresponding statistics and analyzed data are given. Conclusions on the state of the exchange rate for 2018, recommendations for improving the hryvnia, recommendations on the problems and problems that prevent effective policy of strengthening the hryvnia on the world market have been made.

Key words: *economy, hryvnia exchange rate, national currency, discount rate, NBU, exchange rate fluctuations, interbank, demand for money, gold standard, gold and currency reserves, refinancing.*

Постановка проблеми. Валютний ринок – складний та надзвичайно важливий елемент економіки. Стабільність на валютному ринку певним чином гарантує стабільність усієї економіки країни загалом. Такий механізм купівлі-продажу національної валюти, а також конверсія її в іноземні валюти зміцнює позиції національної валюти, укріплює довіру учасників валютного ринку, інтегрує гривню у валютні системи світу, покращує платіжний баланс України та ін.

Для України дуже важливо бути частиною світової фінансової системи, адже ми намагаємося відповідати європейським стандартам, тому проблема стабілізації курсу валют є однією з найголовніших натеper. Гривня переживає важкі часи: нестабільна політична ситуація, спекуляції, низький попит на валюту гальмує розвиток економіки та заважає Україні закріпитися в міжнародній фінансовій системі. Наша національна валюта не користується попитом на міжнародному валютному ринку, а довіра суб'єктів господарювання падає. Тому укріплення гривні за допомогою монетарної політики Нацбанку є важливим кроком для подолання цих проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальними дослідженнями теорії та проблемами валютного курсу займалися: А. Сміт, Д. Рікардо, Л. Монтеск'є, А. Лаффер, Г. Касселт. Дж. Тобін, Р. Манделл, А. Маршал, Я. Тінберген. Досліджували цю тему Т.С. Морщенок, Ю.І. Садовська, Д.А. Косарева, Н.В. Жмурко. Значний внесок у дослідження валютного ринку та валютного регулювання зробили такі українські науковці, як О.І. Митко, С.В. Науменкова, В.І. Міщенко, С.В. Дідур, В.І. Глухова, О.Є. Єлісєва, А.В. Сомик, Я.В. Белінська, О. Береславська, А. Баронін, О. Дзюблюк, Е. Найман.

Формулювання цілей. Мета дослідження – виявити фактори та події, що впливають на валютний ринок, пояснити кожний фактор впливу та проаналізувати дії НБУ щодо врегулювання ситуації на валютному ринку, а також оцінити вжиті заходи НБУ, дати свій погляд на проблему та запропонувати варіанти покращення ситуації на валютному ринку за наявності таких варіантів, а також сформулювати чинники, що впливають на зміцнення курсу національної валюти.

Виклад основного матеріалу. Часто можна почути дискусії на тему «золотого стандарту» та наслідків, які були спричинені його відміною. Частина науковців вважає, що відміна стандарту у 1972 році дала поштовх для зміцнення долара

США, а також запустила незворотний процес інфляції у всьому світі. Інші вважають, що повернення до золотого стандарту не має сенсу та може похитнути і без того неідеальну світову економічну систему. Розумно відмітити, що система «золотого стандарту» потребує самого золота, тобто зменшення фізичних обсягів золота могло спровокувати повний крах економіки. Варто зазначити, що конвертування валюти у золото – це складна, негнучка та дорога система. Також країни не могли проводити свою грошово-валютну політику через неможливість нарощування грошової маси. Війни, яких було досить у той час для ускладнення економічної ситуації, не давали змогу країнам забезпечувати себе золотом у тому обсязі, який був необхідний. Протягом XIX століття низка країн відмовляється від конвертування валюти у золото, приймаються «Золотий резервний акт» та «доларовий стандарт», відбувається перехід на інші системи, а у 1971 році епоха золота закінчується [1].

Зі зміною світової економічної системи важливу роль стала відігравати монетарна політика держав та дії головних банків з метою стабілізувати плаваючий курс національних валют. За курс гривні в Україні відповідає Національний банк України або НБУ. Головними суб'єктами, що впливають на валюту, є банки, які купують та продають валюту на біржі. Таким чином, в основному від попиту та пропозиції валюти і формується курс.

За курс валюти відповідають економічні та політичні фактори. Основним фактором є рішення центральних банків у сфері кредитно-грошової політики щодо випуску валюти. В умовах девальвації гривні суб'єкти господарювання втрачають довіру до національної валюти та створюють попит на іноземну, наприклад, на долар. Це підвищує ціну на долар та змушує курс гривні рости, а також задає темп спекуляційним процесам, що тільки більше шкодять курсу. В економіці гроші виступають товаром. Для такого товару є ціноутворюючі фактори – це попит та пропозиція, на які в свою чергу впливають безліч факторів. Наприклад, у жовтні 2014 р. та в серпні 2016 р. Японія оголошує про прийняття масштабних програм стимулювання економіки, що означає збільшення грошової маси в обігу та підвищення курсу єни до долара [2; 3].

На курс впливає політична обстановка в країні. Українська політична ситуація була дуже

важкою та нестабільною починаючи з 2013 року, тому курс гривні значно виріс порівняно з минулими роками. На курс вплинули такі фактори, як війна, зміна уряду, дострокові вибори президента, агресія з боку інших країн, анексія Криму, всеохоплююча паніка, непередбачувані витрати з держбюджету. Економіка часто зіштовхується з низкою проблем, які вона не в змозі врегулювати сама, тому обов'язки з урегулювання економіки лягають на плечі Нацбанку. НБУ користується інструментами, що допомагають йому регулювати обсяги грошової маси, такими як:

- визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для банків;
- процентна політика;
- рефінансування банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;
- запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті;
- зміна строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними;
- регулювання імпорту та експорту капіталу [5].

Нині Нацбанк намагається за допомогою деяких із цих інструментів вгамувати ситуацію на міжбанку. Обов'язкові резерви впливають на грошову масу. Комерційні банки не можуть безкінечно видавати кредити населенню, обсяг кредитування – це різниця між обсягом залучених депозитів та нормою резервування. Зменшення норми веде до стимулювання кредитної активності банків, збільшуючи споживчий попит, збільшення – навпаки. Тут знову треба пам'ятати про залежність між обсягом грошової маси та інфляцією. Зараз норма становить 6,5% для депозитів фізичних осіб та 3,0% для юридичних [6]. З опе-

раціями на відкритому ринку все доволі просто: якщо Нацбанк продає облігації, що мають високу дохідність та менший ризик, то створюється попит на національну валюту, курс зменшується, гривня укріплюється; якщо облігації мають великий ризик, а дохід за ними менший за дохід від облігацій інших країн, то такі цінні папери не матимуть попиту, підніметься попит на зарубіжну валюту, а на національну – зменшиться.

Більшість експертів сходяться на думці, що підтримати національну валюту можна виробництвом власних товарів, підвищуючи попит не на зарубіжні блага, а на національні. За даними організації ОЕС, Україна у 2016 році знаходилася на 53 місці серед країн-експортерів усього світу. У 2016 році було експортовано товарів на 1 174 625 млн. грн., а обсяг імпорту становив 1 323 127 млн. грн., у 2017 показники експорту та імпорту були відповідно 1 430 230 млн. грн та 1 618 749 млн. грн [7].

Тобто тенденція є негативною: з одного боку, й імпорт, і експорт зростає, але сальдо залишається негативним починаючи з 2007 року.

Візьмемо до уваги облікову ставку, яка досить сильно впливає на інфляційний процес. Нині НБУ вважає актуальним прогноз щодо рівня інфляції 8,9%, який був даний у липні, а також намагається знизити рівень до 5% у 2019 році та втримати його на цій позначці. [11] Аби стримувати інфляцію, Нацбанк підвищує ставки для комерційних банків, аби ті в свою чергу були вимушені піднімати ставки для населення, робити кредитні кошти дорожчими, тим самим зменшувати купівельну спроможність громадян, стримувати ціни. Так, звісно, від купівельної спроможності залежить темп росту економіки, проте для курсу валют високі ставки є позитивним фактором.

Ставки за депозитами пропорційно залежать від облікової ставки, тому в період її підвищення особливо вигідно вкладати гроші, що означає прилив інвестицій, а це в свою чергу

Таблиця 1

Показники українського експорту та імпорту товарів за 2005–2017 рр.

Роки	Експорт	Імпорт	Сальдо
2005	227252	223555	3697
2006	253707	235466	18241
2007	323205	364373	-41168
2008	444859	520588	-75729
2009	423564	438860	-15296
2010	579365	580944	-1579
2011	707953	779028	-71075
2012	717347	835394	-118047
2013	681899	805662	-123763
2014	770121	834133	-64012
2015	1044541	1084016	-39475
2016	1174625	1323127	-148502
2017	1430230	1618749	-188519

Джерело: Складено автором на основі [7]

Таблиця 2
**Динаміка облікової ставки НБУ за період
із 07.07.2017 р. по 07.09.2018 р.**

Період	Ставка, %
з 14.09.2017 по 26.10.2017	12,50
з 27.10.2017 по 14.12.2017	13,50
з 15.12.2017 по 25.01.2018	14,50
з 26.01.2018 по 01.03.2018	16,00
з 02.03.2018 по 12.07.2018	17,00
з 13.07.2018 по 06.09.2018	17,50
з 07.09.2018	18,00

Джерело: складено автором на основі [9]

веде до зростання та укріплення національної валюти [8].

Тенденція є невтішною, адже останні три роки в Україні спостерігається відтік капіталу.

Певним чином прогнозувати коливання курсу можна на основі даних минулих років, адже коливання мають сезонний характер. Так, згідно з графіком, за період від 01.12.2015 р. до 01.01.2019 р. можна простежити деяку тенденцію, а саме: долар дорожчає з осені і до січня-лютого, а потім дешевшає і коштує найменше в червні-серпні [13].

На Нацбанку як на регуляторі лежить велика відповідальність. Своїми кроками він повинен заохочувати розвиток малого та середнього бізнесу, котрого в нас катастрофічно не вистачає. Малі підприємства закриваються, адже податкова ноша є іноді занадто важкою, кредитування – неефективне, а нестабільність ситуації взагалі не сприяє розвитку бізнесу.

На нашу думку, розвиток бізнесу треба заохочувати. В Україні є та розробляються програми допомоги молодим підприємцям, наприклад, в

Ощадбанку є досить молода програма «Будуй своє», проте цього не досить. Важливо захищати своїх виробників. Так, наприклад, в Італії дуже цінують своїх виробників кави Lavazza та Ілі, тому іншу каву важко побачити на полицях супермаркету. Уряд захищає свого виробника.

Зазвичай різка зміна курсу в Україні відчувається восени, що пов'язано зі специфікою зовнішньоекономічних операцій і закупівлями енергоносіїв на зимовий період. Але цього року девальвація національної валюти почалася ще в липні. У НБУ пояснили ситуацію збільшенням попиту на валюту з боку імпортерів, перерахуванням дивідендів за кордон «дочками» західних компаній і розпродажем ОВДП нерезидентами. Звичне осіннє зниження курсу гривні в цьому році погіршилося низкою зовнішніх і внутрішніх факторів: тривалі переговори з МВФ, прийдешні вибори 2019 року, глобальне зростання долара в світі та ін. У такій ситуації передбачити поведінку національної валюти навіть на найближчі місяці досить складно [12].

Висновки. На нашу думку, українській владі слід думати насамперед про імідж країни. Виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, перед населенням, а не гнатися за реформами для ЄС та для міжнародних фондів, що дають трансї.

Підвищувати рівень довіри до державних організацій, до державної влади та державних банків, активно проводити валютні операції на міжбанку, розвивати малий та середній бізнес, а саме: розробляти програми підтримки для молодих підприємців, встановлювати привабливі процентні ставки для кредитування бізнесу, надихати підприємців, вести прозору політику, зменшити рівень бюрократії, прибрати бар'єри, знизити рівень корупції, розробити прості та зрозумілі закони та нормативи.

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну та з України за 2015–2017 рр.

Рік	ПІІ в Україні, млн. дол.	ПІІ з України, млн. дол.	Сальдо, млн дол.
2015	2961	-51	3012
2016	3284	16	3268
2017	2202	8	2194
2018	1121	2	1119

Джерело: складено автором на основі [8]

Таблиця 4

Статистика за суб'єктами господарювання з розподілом за їх розмірами

Рік	Усього	Великі	Середні	Малі
2010	2183928	586	20983	2162359
2011	1701620	659	20753	1680208
2012	1600127	698	20189	1579240
2013	1722070	657	18859	1702554
2014	1932161	497	15906	1915758
2015	1974318	423	15203	1958692
2016	1865530	383	14832	1850315

Джерело: складено автором на основі [10]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Косарева Д.А. Основні причини відміни золотовалютного стандарту в 1971 році та його вплив на сучасну світову економіку. *Науковий альманах 2016* С. 169–174.
2. Японія запускає програму стимулювання економіки на 275 млрд. дол. URL: <http://hvylyu.net/news/digest/yaponiya-zapuskayet-programmu-stimulirovaniya-ekonomiki-na-275-mlrd.html> (дата звернення: 11.09.2018)
3. Курс єни до долара URL: <http://www.banki.ru/products/currency/jpy/> (дата звернення: 11.09.2018)
4. Архів курсу гривні курс гривні до долара URL : [https://charts.finance.ua/ru/currency/cash – 0 usd](https://charts.finance.ua/ru/currency/cash-0-usd/) (дата звернення: 11.09.2018)
5. Про Національний банк України: Закон України від 09.05.2018 р. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 29, ст. 238) Стаття 25: Засоби та методи грошово-кредитної політики.
6. Національний банк розширює для банків можливості з управління ліквідністю URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59970264&cat_id=55838 (дата звернення: 11.09.2018).
7. Експорт та імпорт України 2005–2017 рр. URL : <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/>
8. Прямі іноземні інвестиції по рокам. URL: [https://index.minfin.com.ua/economy/fdi 2016](https://index.minfin.com.ua/economy/fdi/2016/) (дата звернення: 11.09.2018).
9. Облікова ставка НБУ. URL: <https://index.minfin.com.ua/banks/nbu/refinance/> (дата звернення: 11.09.2018).
10. Держстат Статистика по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірам URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm (дата звернення: 11.09.2018).
11. Нацбанк оновив прогноз по інфляції в Україні. URL: <https://delo.ua/economy/and-politics-in-ukraine/nacbank-prognoziuet-infljaciju-v-5-v-2020-godu-346079> (дата звернення: 11.09.2018).
12. Яким буде курс гривні до кінця 2018 року URL: <https://minfin.com.ua/2018/09/20/34964785/> (дата звернення: 20.09.2018).
13. Архів готівкового курсу долара URL: <https://charts.finance.ua/ru/currency/cash/-/0/usd>

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЧНОЇ ДЕРЖАВИ

ANALYSIS OF PROBLEM FOR WASTE HANDLING IN CONTEXT OF ECOLOGICAL STATE IN UKRAINE

Федевич Л.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Чубка О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Івасюк Т.М.

студентка,
Національний університет «Львівська політехніка»

На жаль, швидкість накопичення твердих побутових відходів, які виробляються в Україні, збільшується з кожним роком. Науковці, політики та активісти постійно шукають нові методи, за допомогою яких можна управляти твердими відходами і змушене вирішувати постійно виникаючі екологічні та економічні проблеми у цій галузі. Широко поширений метод простої утилізації відходів не вирішує екологічних і економічних проблем та створює нові загрози екології країни. Статтю присвячено проблемам, що пов'язані з накопиченням, переробкою та утилізацією твердих побутових відходів в Україні. Проаналізовано досвід утилізації таких відходів у державах із розвинутою економікою. Досліджено поняття «зелена економіка» і його значення у сьогоденні. Проведено дослідження щодо збирання та видалення побутових та подібних відходів в Україні протягом 2014–2017 рр., що дало змогу зробити ґрунтовні висновки про небезпеку в розрізі екологічної держави.

Ключові слова: «зелена економіка», тверді побутові відходи, поводження з відходами, переробка, сміттєспалювальні заводи, інвестиційна діяльність.

К сожалению, скорость накопления твердых бытовых отходов, производимых в Украине, увеличивается с каждым годом. Ученые, политики и активисты постоянно ищут новые методы, с помощью которых можно управлять твердыми отходами, и вынуждены решать постоянно возникающие экологические и экономические проблемы в этой области. Широко распространенный метод простой утилизации отходов не решает экологических и экономических проблем и создает новые угрозы экологии страны. Статья посвящена проблемам, которые связаны с накоплением, переработкой и утилизацией твердых бытовых отходов в Украине. Проанализирован опыт утилизации таких отходов в государствах с развитой экономикой. Исследовано понятие «зеленая экономика» и его значение в сегодняшнее время. Проведено исследование по сбору и удалению бытовых и подобных отходов в Украине за 2014–2017 гг., что позволило сделать глубокие выводы об опасности в разрезе экологического государства.

Ключевые слова: «зеленая экономика», твердые бытовые отходы, обращение с отходами, переработка, мусоросжигательные заводы, инвестиционная деятельность.

The accumulation rate of solid household waste, which produced in Ukraine increase every year. Scientific community permanently is looking for a new ways of managing with solid household waste and it is forced to decide ecological and economic problems, which permanently arise in this field. Widespread method of simple waste disposal does not solve ecological problems and is not economically feasible, also it creates a new threat. In addition, the production process requires constant updating of resources, with limited quantity in Ukraine. Every year in Ukraine more than 13 million tons of solid waste are produced. More than 95% of these waste is directed to landfills and landfills. More than 15% of waste disposal sites are overloaded and do not meet sanitary norms. Possibilities for expansion of existing landfills are substantially limited. The article is devoted to problems, which relates to accumulation, processing and utilization of solid household waste in Ukraine. The experience of disposal of such wastes in developed economies has been analyzed. The study of the concept of "green economy" and its significance in

the present. The research on collection and disposal of household and similar wastes in Ukraine during 2014-2017 years was conducted, which made it possible to make groundbreaking conclusions about the danger in the context of an ecological state. In recent years, many regional strategies have started to develop regional waste management strategies. The emergence of such strategies indicates an increase in public interest in the issue of waste and the desire to find a solution to this problem. To reduce the impact of waste on the environment is necessary improve the legislative framework, update the equipment of enterprises, to develop new schemes of waste utilization, improvement of feeling the integrity of the citizens of our state.

Key words: «green economy», solid household waste, waste management, recycling, waste incineration plants, investment activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Задоволення зростаючих потреб населення вимагає більш інтенсивного використання природних ресурсів, що призводить до утворення відходів, які, своєю чергою, спричиняють значну шкоду навколишньому середовищу. Перед кожною країною поставало питання розроблення і реалізації концепції переходу національної економіки на модель сталого екологічно безпечного розвитку. У контексті такого розвитку у світових суспільно-політичних і наукових колах активно просувається концепція «зеленої» або «екологічної» економіки. На сучасному етапі розвитку необхідність переходу до «зеленої економіки» зумовлена і розвитком екологічно несприятливих тенденцій. Незважаючи на значну кількість досліджень і розробок, які здійснюються у цій сфері, залишаються дискусійними питання напрямів модернізації України в контексті розбудови екологічної держави. Похідним напрямом цього процесу є питання щодо твердих побутових відходів, що внаслідок неналежного поводження з ними залишається проблемним. Обсяги утворених твердих побутових відходів, що вивозяться і захороняються на сміттєзвалищах і полігонах, збільшуються, їх склад урізноманітнюється, витрати на утилізацію або захоронення зростають, знайти придатні для захоронення майданчики дуже складно (у тому числі зважаючи на протести населення). Таке безвідповідальне поводження з відходами зумовлює погіршення стану екологічної, економічної та соціальної безпеки на відповідних територіях, що викликає широке занепокоєння не лише політиків та активістів, а й науковців, чим і зумовлена актуальність даного дослідження.

Тобто на сучасному етапі вагомим значення набувають проблема забруднення територій України твердими побутовими відходами та відсутність узгодженої стратегії щодо їх зберігання й утилізації, що викликає необхідність удосконалення системи управління відходами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми поводження з твердими побутовими відходами з екологічних позицій присвячено чимало наукових праць. Попри це необхідно відзначити, що дуже мало вітчизняних та закордонних науковців-економіс-

тів приділяють увагу власне проблемі організації збору, сортування та переробки побутових відходів. Проблематика вдосконалення управління відходами стала темою дисертаційних досліджень (Р. Берлінг, Т. Козаченко, М. Шафоростова). Актуальними сьогодні є праці таких науковців, як М. Андрушків, А. Анопа, С. Гринь, В. Крикавський, А. Скрипник, Л. Трофімов, Я. Маруніч, О. Філатова та ін. Так, зокрема, науковці акцентували увагу на вдосконаленні системи поводження з твердими побутовими відходами (С. Авраменко, О.А. Мельниченко, О. С. Радькова); економічних його засадах (І. Міхно, Х. Парацій, А. Скрипник, О. Яворовська); застосування кластерної моделі поводження з відходами (О. Губанова, В. Приходько, Т. Сафранов, Т. Шаніна); підвищенні рівня екологічної безпеки (І. Андрощук, О. Білоконь, О. Іванова, Т. Орлова, Т. Шаніна), а також вдосконаленні логістики (В. Крикавський, С. Костюк, О. Шандрівська), утилізації (О. Березок, М. Дегтяр, С. Душкін), переробки (О. Ходарев), використанні й знешкодженні (І. Дулин) тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Катастрофічна проблема сміттєвих звалищ і переробки відходів в Україні існує вже давно. Величезні площі землі, яку можна було б використати для сільськогосподарських потреб, використовуються як полігони для сміття. При цьому в Україні сьогодні існує проблема незаконних сміттєзвалищ, які щороку збільшуються на тисячі одиниць.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності концепції «зеленої» економіки, проведення дослідження поводження з твердими побутовими відходами та його впливу на стан довкілля і визначення ролі держави у боротьбі з екологічною катастрофою.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У науковій літературі не існує однозначного визначення терміна «зелена економіка», вперше його почали вживати у 1989 р. Найбільш відомою є позиція, сформульована в офіційних документах ЮНЕП (Програма ООН із навколишнього середовища), де зазначається: «зеленою» є така економіка, яка призводить до підвищення добробуту людей та зміцнення соціальної справедливості за одночасного істотного зниження ризиків для навколишнього серед-

овища та дефіциту екологічних ресурсів. Інший підхід розуміння поняття «зелена економіка» передбачає, що це – бізнес, який має чіткої економічно конкурентоспроможний та екологічно спрямований напрями. Більшість визначень ототожнює «зелену» економіку із соціальною справедливістю, зниженням негативного впливу на навколишнє природне середовище та підвищенням ефективності використання природних ресурсів.

Загалом розвиток «зеленої економіки» відбувається повільними темпами. Крім того, існує низка бар'єрів і перешкод, які не дають можливості ефективної реалізації концепції такої економіки. До них відносять: суперечливість інструментів державної екологічної та економічної політики; високий рівень корумпованості державних урядовців; недостатній рівень екологічного виховання населення; хронічне недофінансування розбудови, утримання та оновлення енергетичної інфраструктури; нерозвинений ринок для екологічно чистої продукції; несприятливий інвестиційний клімат України, політичну ситуацію і військові дії на сході країни тощо.

Одним із напрямів розвитку «зеленої» економіки є поводження з твердими побутовими відходами (збирання, утилізація, переробка), який сьогодні є досить поширеним у розвинених країнах світу. У країнах ЄС така діяльність не лише позитивно впливає на безпеку навколишнього природного середовища, а й дає можливість отримати регіону та місцевим громадам позитивний економічний ефект. Наприклад, у Швеції, яка є одним із лідерів переробки сміття, переробляють 99% усіх відходів країни [4], тоді як в Україні, згідно з даними Державної служби статистики, у 2017 р. видалено лише 57% побутового сміття (у 2016 р. – 52%) [3]. Згідно з прийнятою програмою, до 2030 р. на території всього

Євросоюзу планується переробляти 80% пакувального матеріалу і 70% побутових відходів [1].

В Україні такий напрям майже не знайшов застосування та залишається однією з найбільш гострих проблем в економічному розвитку та забезпеченні екологічної безпеки населення. Загалом ситуацію з побутовими відходами в Україні за статистичними даними можна узагальнити в табл. 1.

Із наведених даних, можна побачити, що питома вага утилізованих відходів за досліджувани роки становить зовсім малу частку – 0,14%. Схожа ситуація й зі спалюванням – майже 2% відходів.

Незважаючи на те що кожен рік зростає кількість відходів, що переробляються, вивезення відходів на полігон залишається звичайною практикою для багатьох країн. При цьому спостерігається чітка кореляція між рівнем розвитку країни і поводженням з відходами. У розвинених країнах сміття розцінюється як стратегічний ресурс для отримання тепла й електрики, металів, пластику, скла та інших цінних матеріалів. Так, в Японії частка переробки відходів з отриманням корисних продуктів близька до 100%. В окремих країнах ЄС відсоток переробки відходів перевищує 60%, сортування відходів стало основою життя більшості громадян. Уведення в дію «відповідальності виробника» також дає свої результати – підвищується роздільний збір відходів, включаючи небезпечні.

При цьому слід зазначити, що крім указаних обсягів відходів, які накопичені у спеціально відведених місцях, є ще так звані стихійні звалища побутових відходів і сміття. Відповідної статистичної інформації щодо них немає, однак, за експертними оцінками, їхня кількість є значною. Структуру утилізованих, спалених та накопичених побутових відходів наочно зображено на рис. 1.

Таблиця 1

Утворення побутових відходів та поводження з ними в домогосподарствах України за 2014–2017 рр.

Показник	Дані по роках			
	2014	2015	2016	2017
Зібрано відходів, усього, тис. т	10748,0	11492	11563	11271
Видалено відходів, усього, тис. т	5893,8	6233,0	6089,5	6469
Середня чисельність населення країни, млн. осіб	43,0	42,8	42,6	42,4
Обсяг зібраних, отриманих відходів від домогосподарств на одну особу, кг/особу	250,0	268,5	271,0	265,3
Обсяг видалених відходів від домогосподарств на одну особу, кг/особу	137,1	145,6	142,7	152,3
Спалено побутові відходи з метою отримання енергії, тис. т	149,0	254,3	257,3	244,4
Спалено побутові відходи без отримання енергії, тис. т	3,8	2,1	2,0	1,2
Утилізовано побутові відходи, тис. т	3,8	4,0	6,5	16,5
у тому числі компостовано	0,0	0,4	0,0	8,2

Джерело: складено авторами за даними [3]

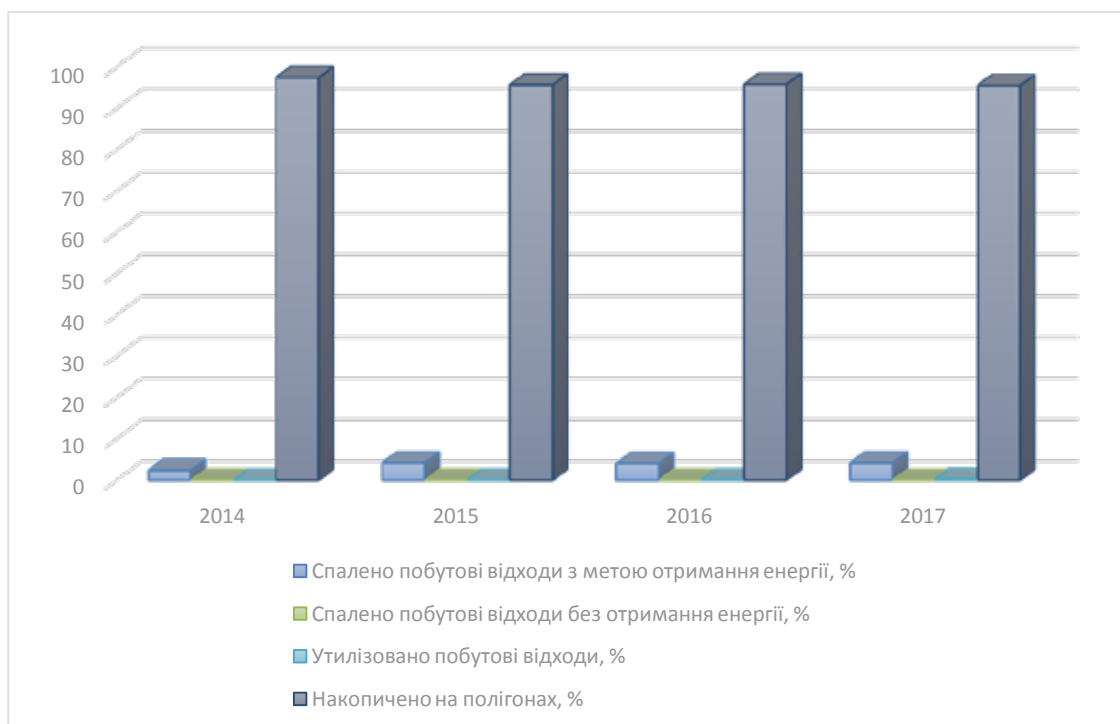


Рис. 1. Поводження з побутовими відходами в Україні за 2014–2017 рр.

Джерело: складено авторами за даними [3]

Наведена картина поводження з побутовими відходами доводить, що в Україні ця проблема вимагає негайного вирішення, адже більше 90% відходів зберігається на звалищах та полігонах, тоді як в європейських країнах така частка відходів переробляється.

У науковій літературі запропоновано використання різних механізмів державного управління поводженням із твердими побутовими відходами, які розділяють на декілька груп. Однак варто зупинитися на механізмах, згрупованих за спрямованістю впливу, а саме: запобігання утворенню відходів (О. Гончаров); стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів поводження з твердими побутовими відходами (О. Гончаров, Т. Орлова, Н. Хижнякова); усунення недоліків існуючої схеми (М. Шафоростова); формування джерел державного фінансування заходів (О. Ігнатенко, Р. Крамаренко, О. Малєй).

Проте попри наявні надбання української науки у цій сфері поки невирішеними залишаються такі питання: усунення дублювання функцій і повноважень органів державного управління та місцевого самоврядування; підвищення результативності їхнього регуляторного впливу; адаптація до умов України передового світового досвіду у цій сфері тощо [2].

Доцільно розглянути інвестиційну діяльність у сфері поводження з твердими побутовими відходами, а оскільки механізми державного управління мають регуляторний вплив, то потрібно врахувати такі пропозиції: забезпечення пріори-

тетного інвестування та спрощеного виділення земельних ділянок під мережу поводження з відходами через систему земельного кадастру; виділення спеціальних державних субсидій на зменшення відсотків за банківські кредити, пов'язані з інвестиціями, що спрямовуються на утилізацію відходів і виготовлення відповідного устаткування; створення сприятливих умов для залучення інвестицій, технічного переоснащення та впровадження нового устаткування, комплексної переробки та утилізації ресурсоцінних компонентів відходів.

Такі питання розглядає також окремий напрям у науці – гарбологія, яка займається як вивченням складу відходів та логістики їх перевезень, так і відпрацьовує системи утилізації та переробки відходів. Так, одними з напрямів наукового розвитку цієї галузі є визначення раціональних та ефективних способів переробки твердих побутових відходів і можливостей використання продуктів, які отримуються внаслідок переробки та утилізації таких відходів; розроблення технічних вимог і сучасного надійного обладнання та устаткування для реалізації різних способів утилізації відходів; аналіз економічних аспектів утилізації твердих побутових відходів.

Сьогодні залишається актуальним економічний аспект утилізації відходів, який необхідно розглядати як безпосередньо для суб'єкта господарської діяльності, що здійснює таку утилізацію, так і у суспільно-соціальному плані. Технології спалювання та поховання відходів не

мають майбутнього, оскільки вони не вирішують жодну з двох найважливіших проблем у світі – екологічну та енергетичну [5].

З одного боку, необхідно створити такий інвестиційний клімат, щоб приватний інвестор був зацікавлений вкладати кошти у новий перспективний напрям – переробку відходів, що фактично створює нову галузь. А з іншого, враховуючи витратність технологій утилізації, фінансування проводиться за рахунок тарифів для населення і бюджетних дотацій, що у такому разі призводить до значного дефіциту і без того скромного місцевого бюджету або різкого зростання комунальних тарифів.

Виникає необхідність розгляду такого важливого чинника, як управління тарифами. Середній тариф на поводження з побутовими відходами становить близько 35 грн./м³. В Україні одна людина в місяць сплачує лише 4,7 грн. за послугу з вивезення побутових відходів, це становить близько 0,16% від середньої заробітної плати в Україні, що не дає можливості еколого-безпечного поводження з побутовими відходами та збільшує навантаження на довкілля. Майже вся сума тарифу використовується на покриття витрат, пов'язаних зі збором і перевозкою відходів. Здебільшого перевізники, отримуючи свій дохід, не зацікавлені у подальшому розвитку технологій із переробки відходів, тому розвиток системи поводження з відходами у нас призводить до утворення нових полігонів (які реально являють собою примітивні сміттєзвалища) і стихійних неузаконених сміттєзвалищ.

Щоб вийти з екологічної катастрофи, Україні потрібні інвестори. Розширена відповідальність

виробника буде кращим міжнародним досвідом цивілізованого поводження з відходами. Найкращими стимулюючими чинниками для інвесторів, які мають намір вкладати кошти у сміттєпереробні заводи, є надання можливості пільгового кредитування і податкових канікул терміном три-п'ять років, прозорий і спрощений механізм отримання дозвільних документів. Досягти рівня європейських держав у сфері переробки сміття і розвитку бізнесу цілком реально, але потрібний господарський підхід на рівні держави.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, враховуючи вищесказане, можна зробити висновок, що модель сталого розвитку «озеленення» економіки поки що не отримала широкого розповсюдження в Україні. Однак формування та розвиток «зеленої» економіки є невідворотним завданням сучасності, оскільки «озеленення» економіки є загальносвітовим трендом. При цьому вважаємо, що провідна роль у розвитку «зеленої» економіки в Україні повинна належати державі, яка має стимулювати та фінансово підтримувати еколого-інноваційну діяльність, створювати умови за допомогою державно-нормативного управління тощо. Перспективним напрямом подальших наукових досліджень стане розроблення напрямів державно-нормативного впливу на механізм залучення додаткових інвестицій для поліпшення соціально-економічної безпеки країни, оскільки проблема поводження з відходами є нагальною темою як для наукових досліджень так і для обговорення на державному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маруніч Я.Ю., Анопа А.С., Гринь С.А. Мусор как глобальная проблема Украины и пути ее решения. *Молодий вчений*. 2017. № 10(50). С. 7–10.
2. Мельниченко О.А., Радькова О.С. Державне управління поводженням з твердими побутовими відходами: узагальнення надбань української науки. *Державне будівництво*. 2017. № 1. С. 1–10.
3. Поводження з побутовими та подібними відходами в Україні. *Державна служба статистики*. URL : https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/ns.htm.
4. Збір і переробка сміття: екологічні ефекти в аграрному секторі економіки / О.В. Скидан та ін. *Вісник ЖНАЕУ. Серія «Економіка природокористування та екологічний менеджмент»*. 2017. № 1(59). С. 148–155.
5. Трофімов І.Л. Оцінка впливу відходів побутового походження на екологічний стан України. *Восточно-європейський журнал передових технологій*. 2014. № 10(68). С. 25–29.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ХАРЧУВАННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОХІДНІСТЬ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF TRENDS OF DEVELOPMENT OF FOODSTUFFS AND THEIR INFLUENCE ON THE INCOME OF RESTAURANT BUSINESS OF UKRAINE

Шепель Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, обліку та адміністрування,
Херсонський політехнічний коледж
Одеського національного політехнічного університету

У статті визначено сучасні тенденції кількісних змін і структурної перебудови закладів харчування України та виявлено причини, що зумовили їх формування. Описано особливості організації ресторанного господарства та обґрунтовано пріоритетні напрями його перспективного розвитку. Проаналізовано тенденції розвитку ресторанного бізнесу в країні за останні п'ять років. Розглянуто чинники, що впливають на роботу підприємств ресторанного бізнесу регіонів та країни у цілому. Проаналізовано зміни діяльності різних за розміром підприємств ресторанного господарства України до початку, під час розгортання загальноекономічної кризи, військових конфліктів на сході країни та анексії АР Крим.

Ключові слова: громадське харчування, ресторанне господарство, мережа ресторанних закладів, ресторанний формат, заклади харчування, гостинність, потреба, ринок послуг ресторанного господарства, готельно-ресторанний бізнес, туризм, ресторан.

В статье определены современные тенденции количественных изменений и структурной перестройки общепита Украины и выявлены причины, обусловившие их формирование. Описаны особенности организации ресторанного хозяйства и обоснованы приоритетные направления его перспективного развития. Проанализированы тенденции развития ресторанного бизнеса в стране за последние пять лет. Рассмотрены факторы, влияющие на работу предприятий ресторанного бизнеса регионов и страны в целом. Проанализированы изменения деятельности различных по размеру предприятий ресторанного хозяйства Украины до начала, во время развертывания общеэкономического кризиса, военных конфликтов на Востоке страны и аннексии АР Крым.

Ключевые слова: общественное питание, ресторанное хозяйство, сеть ресторанных заведений, ресторанный формат, питание, гостеприимство, потребность, рынок услуг общественного питания, гостинично-ресторанный бизнес, туризм, ресторан.

The article identifies the current trends of quantitative changes and structural rearrangement of Ukrainian nutrition institutions and identifies the reasons for their formation. The peculiarities of organization of restaurant economy are described and priority directions of its perspective development are grounded. The tendencies of restaurant business development in the country for the last five years have been analyzed. The factors influencing the work of enterprises of the restaurant business of the regions and the country as a whole are considered. The advantages and disadvantages of the work of the institutions of the unified networks were studied. The article defines the priorities of Ukrainians in relation to modern food culture in connection with changes habits and habits of food intake. The types of national restaurants are considered food and service traditions. It is noted that the change of traditions food is not related to traditions, but to the social status of food. Quick rhythm urban life makes the younger generation prefer the combination national traditions with stereotypes of fast food. The changes of short-term, medium-term and long-term sustainability of various enterprises of the restaurant economy of Ukraine before the beginning, during the deployment of the general economic crisis and military conflicts in the East of the country have been analyzed and annexations of the Autonomous Republic of Crimea. The forecast for the development of enterprises and establishments of restaurant economy of Ukraine in the future is made. The attention was paid to the new formats of restaurant facilities and innovative approaches for keeping regular visitors and attracting new ones in a competitive environment. It has been proved that the introduction of innovations, stabilization of political and economic situation in the country provides stability and competitive advantages to restaurant establishments.

Key words: catering, restaurant, network of restaurant establishments, restaurant format, catering, hospitality, need, market of restaurant services, hotel and restaurant business, tourism, restaurant.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Наше сьогоднішнє – час, коли Україна робить кроки до інтеграції в Європу, у світ, де господарюють економіки з високо розвиненими технологіями. Ресторанний бізнес неможливий без загальноукраїнських нормативних технологічних засад, особливо в галузі гостинності, яку можна вважати національною рисою народу [1].

Гостинність – це не лише народна традиція, коли з любов'ю приймають і частують гостей, а й одне з фундаментальних понять цивілізації, адже давно у розвинених країнах світу дана галузь перетворилася на індустрію, у якій зайнято багато мільйонів професіоналів. Вона орієнтована на споживача, задоволення потреб якого є кінцевим результатом ділової активності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Головні аспекти розвитку громадського харчування, зокрема сфери ресторанного бізнесу, займають провідне місце в наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема: Г. П'ятницької, П. Пуцентейло, М. Мальської, В. Кривошия, Л. Ван Дер Вагена, Дж.Р. Уокера, М. Пересічного, Л. Коцюби, О. Завадинської, І. Волкової, В. Сірого та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Суттєвою проблемою у розвитку ресторанного господарства як пріоритетної сфери економіки є відсутність будь-якої підтримки галузі з боку органів державної влади. Так, у високорозвинених європейських країнах ресторанний бізнес є одним із найбільш розповсюджених видів малого бізнесу, що пояснюється вигідними умовами та наявністю спеціальних програм розвитку з боку органів державної влади та місцевого самоврядування [2].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – проаналізувати тенденції розвитку закладів харчування та визначити їхній вплив на дохідність ресторанного бізнесу в складних соціально-економічних та політичних умовах України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасна індустрія ресторанного бізнесу є одним з основних складових елементів і постійно поширюється під впливом різних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. В Україні тривалий час спостерігався брак елементарних продуктів, тому сьогодні культура харчування і, відповідно, культура ресторанного бізнесу ще формуються [3]. Своєю чергою, ресторанне господарство виконує соціальні та економічні функції. Економічні функції даної сфери розглядаються як єдиний комплексний механізм виробництва та обігу продукції, що забезпечує ресторанному бізнесу певні переваги порівняно з іншими галузями народного

господарства. Вітчизняні ресторани торгують не лише їжею. Вони надають послуги доброзичливої атмосфери, відпочинку, романтики, приглед, збудження, мрій, адреналіну.

Процеси, що відбуваються на вітчизняному ресторанному ринку, вимагають гнучко реагувати на зміни попиту і прихильності споживачів. Вихід галузі на новий рівень діяльності значною мірою повинен визначатися якістю, ступенем підготовки кадрів, готових до професійної діяльності на різних ланках управління в ресторанному господарстві; наявністю в них практичних професійних навичок і вмінь планувати і вирішувати виробничі завдання та відповідати за якість їх виконання з урахуванням галузевої специфіки та особливостей управління праці. Такий вид бізнесу залишається привабливим як довгострокова інвестиція з вірогідною прибутковістю в 15–20% або незалежно від збитковості як іміджевий інструмент його власника.

Ресторанна справа у світі є однією з найприбутковіших. Сучасний ресторанний бізнес, як ніколи раніше, пропонує широку номенклатуру послуг. За статистикою, середній обіг коштів, вкладених у ресторан, відбувається в п'ять-шість разів швидше, ніж інвестиції, вкладені, наприклад, у магазин одягу. У країнах Західної Європи, США та Японії зафіксовано збільшення витрат клієнтів на проведення дозвілля саме в ресторанах [3].

Даний бізнес відрізняється від усіх інших видів підприємницького середовища, адже це підприємство, яке об'єднує в собі мистецтво і традиції, механізми діяльності і досвід маркетологів, філософію обслуговування та концепцію формування потенційної аудиторії. У цілому сфера ресторанного господарства являє собою велику організаційно-господарську систему. Її розвиток є важливим соціальним завданням, вирішення якого пов'язане із задоволенням життєвих потреб населення у послугах з організації харчування та у певних випадках – з організації відпочинку або дозвілля. Із набуттям незалежності мережа ресторанного господарства в Україні перейшла на етап комерціалізованого розвитку, спрямованого на задоволення диференційованого попиту та зазнала структурних змін, пов'язаних зі становленням ринкових умов господарювання [4]. Незважаючи на те що етап розвитку ще не завершився, за понад 27 років на національному ринку послуг ресторанного господарства відбулися значні зміни. Саме цей чинник змушує топ-менеджерів продумувати не тільки основну стратегію і стиль діяльності ресторану, а й деталі, що додають закладу унікальність і неповторність. Тільки у разі формування грамотно розробленої концепції і послідовного комплексного впровадження всіх складників ресторанного бізнесу гарантований успіх у розвитку діяльності ресторану. Ресторанний бізнес мало чим за своїми принципами відрізняється від будь-якого іншого. Конкуренція є скрізь, але якщо підходиш до чогось професійно, то все вдається добре. Із десяти відкритих у світі

ресторанів, за стандартною статистикою, дев'ять вмирають, але виживають саме ті ресторани, які відкривають професіонали.

Об'єкти ресторанного господарства грають досить важливу роль у житті людини. Як і будь-яка складна система, ресторан починається із задуму його засновників і закінчується контролем функціонування установи. Головну роль у цьому виконує практична філософія його власника. Її розкриває підхід до ведення бізнесу, який визначає етичні та моральні цінності, що реалізуються в процесі функціонування підприємства. Але сьогодні український ринок ресторанного господарства має й безліч проблем. До основних бар'єрів успішного розвитку ресторанного бізнесу в Україні в сучасних умовах належать:

– військові дії в країні та кризові соціально-економічні явища в усіх сферах економіки та суспільства у цілому;

- відсутність налагодженої системи логістики;
- зниження доходів та купівельної спроможності населення;
- посилення психологічної тривоги та опрашу у суспільстві;
- зростання цін та рівня інфляції;
- прогресуюче зростання операційних витрат закладів харчування;
- низький рівень інформатизації бізнесу;
- низька ефективність управлінської діяльності;
- нераціональне розміщення ресторанних мереж на території міст та регіонів;
- недостатня чисельність кваліфікованих спеціалістів, особливо тих, які здатні на високому рівні обслужити іноземних гостей;
- проблема якості обслуговування й управління якістю та ін. [5].

Дослідження стану розвитку ресторанного бізнесу дали змогу виявити загальні тенденції

Таблиця 1

Динаміка розвитку підприємств та закладів ресторанного господарства в Україні впродовж 2012–2017 рр.

	Роки						Відхилення (+), (-)
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Україна	9634	10441	8565	7926	6703	7466	- 2168
Автономна республіка Крим	928	1128	-	-	-	-	-
області							
Вінницька	145	142	147	152	123	132	-13
Волинська	133	134	127	132	109	115	-18
Дніпропетровська	476	495	436	431	365	409	-67
Донецька	646	663	616	269	226	232	-414
Житомирська	112	118	112	110	92	91	-21
Закарпатська	258	261	253	248	189	199	-59
Запорізька	371	390	378	369	335	368	-3
Івано-Франківська	262	248	250	246	207	226	-36
Київська	459	479	435	442	409	439	-20
Кіровоградська	93	96	99	102	79	83	-10
Луганська	158	161	155	35	37	37	-116
Львівська	845	877	845	806	646	723	-122
Миколаївська	227	240	228	211	189	230	3
Одеська	824	920	821	782	655	748	-76
Полтавська	186	201	200	194	162	175	-11
Рівненська	103	108	99	96	81	89	-14
Сумська	95	102	95	104	98	104	9
Тернопільська	112	105	99	98	78	87	-25
Харківська	597	622	582	551	423	459	-138
Херсонська	175	195	183	196	172	202	27
Хмельницька	154	161	155	145	108	115	-39
Черкаська	117	131	135	131	131	138	21
Чернівецька	133	138	129	126	94	99	-34
Чернігівська	149	158	146	151	139	147	-2
міста							
Київ	1686	1955	1840	1799	1556	1819	133
Севастополь	190	213	-	-	-	-	-

розвитку ресторанного господарства в Україні (табл. 1) [6].

За аналізований період найбільш сприятливим для розвитку ресторанного господарства України був 2013 р., оскільки кількість об'єктів харчування по країні становила 10 441 од. З 2014 р. відбувся спад розвитку галузі, адже зовнішня агресія Росії оголила низку серйозних економічних проблем і водночас породила нові. Кількість об'єктів харчування за останні п'ять років зменшилася на 2 168 од. (рис. 1).

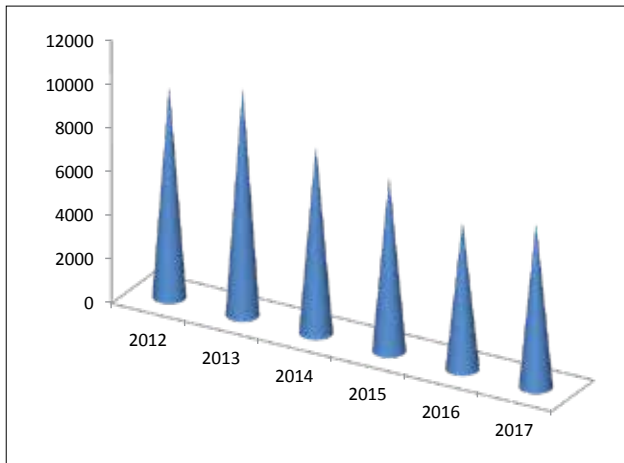


Рис. 1. Динаміка розвитку закладів харчування в Україні за 2012–2017 рр.

Результатом невтішних даних стала втрата Україною Автономної Республіки Крим. Своєю чергою, неможливо не зосередити увагу на негативному впливі військових дій у країні, який провокує поглиблення соціально-економічної кризи, дестабілізацію в усіх сферах економіки та суспільства. Особливо критичною є ситуація на сході України, адже у промислових районах функціонувало чимало закладів ресторанного господарства різних типів і класів. Сьогодні ж переважна більшість із них не працює. Станом на 2017 р. їх кількість скоротилася на 557 од. Звісно, що дане явище негативно позначається на основних кількісних та якісних показниках розвитку ресторанного бізнесу в цілому.

Таким чином, результати дослідження, показують, що український ринок ресторанного господарства у теперішніх соціально-економічних та політичних кризових умовах помітно потерпає як від кількісних (чисельність споживачів, частота відвідування, розмір середнього чеку, обсяги виручки та доходу), так і від якісних (склад та структура споживачької аудиторії, асортиментні пропозиції, додаткові сервіси тощо) чинників.

Незважаючи на низку проблем в розвитку ресторанного господарства, сьогодні в Україні почали з'являтися так звані креативні простори, які називають себе «коворкінгами», «некафе» або smart cafe. Вони можуть розташовуватися як у центрі міста, так і в мікрорайонах. У великих містах можливо спостерігати їх відкриття навіть в

офісних центрах. Основна концепція таких закладів – безкоштовно все, крім часу. Ці заклади працюють за системою «все включено» (відвідувач платить не за їжу та напої, а за час) і являють собою нерухомість нового формату, яка спеціально пристосована для фрілансерів, стартаперів, IT-підприємців та маркетологів. Коворкінг – це модель роботи, коли працівники залишаються вільними і незалежними й використовують вільний простір для своєї діяльності. Займаючись своїми справами вони можуть у коворкінг-центрах або у креативних просторах, винайнявши робоче місце на місяць, день або декілька хвилин.

Важливою тенденцією сучасної сфери гостинності, яка сприяє розвитку ресторанного бізнесу, є популяризація гурман-туризму в Україні через наявність багатьох національностей та меншин у країні. Ця тенденція провокує глибоку сегментацію національної кухні. Саме тому перспективи розвитку закладів ресторанного господарства, орієнтованих на традиції національної кухні, навіть у межах окремих меншин, є доволі значними.

Серед ресторанів національної кухні в Україні перевага надається українській – 36,8%. Проте значна увага приділяється й іншим національним кухням: французькій – 21%; кавказькій – 7,9%, італійській – 7,9%, японській – 7,9%; американській – 5,3%, іншим – 4% (рис. 2) [7].

У результаті зростання міграційних потоків в Україні прослідковуються деякі особливості, які позначилися на розвитку ресторанного бізнесу. Першою особливістю такого впливу є залучення іноземних шеф-кухарів, які приїжджають працювати в українських ресторанах. Ця тенденція поступово набирає обертів, оскільки тільки носії культури своєї країни зможуть приготувати національні страви та передати їй національний колорит. Тематичні ресторани є дуже популярними як серед українців, так і туристів. В Україні вже є певний досвід у створенні таких закладів харчування, найвідоміші з яких у Львові: «Криївка», присвячений героям УПА, «Львівська майстерня шоколаду», «Банка», «Царське село», «Ресторан сала», ресторани-музеї, присвячені українським традиціям. Планується відкриття автомобільного ресторану «Шинок» та «Вулик» у Києві.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, на ринку ресторанних послуг постійно відбуваються зміни. Це пояснюється тим, що ресторанний бізнес – дуже специфічна сфера діяльності, частина індустрії гостинності, яка повністю залежить від вражень споживачів. Це означає, що слід і надалі розвивати та підтримувати ресторанний бізнес як частину індустрії гостинності, що є обличчям країни, тому цей напрям потребує подальших досліджень [8]. Перераховані тенденції зумовлюють появу нових видів організації ресторанного господарства, зростання конкуренції між ними, поглинання неконкурентоспроможних.



Рис. 2. Тематичні заклади громадського харчування в Україні

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Круль Г.Я. Основи готельної справи : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 368 с. URL : <https://tourism-book.com/pbooks/book-61/ua/chapter-2340/>.
2. Чхало О.А. Автоматизовані системи управління підприємствами ресторанного господарства. URL : http://tourlib.net/statti_ukr/chkhalo.htm.
3. Яшина О.В. Особливості розвитку ведення ресторанного господарства в Україні. URL : http://tourlib.net/statti_ukr/yashyna.htm.
4. Початок епохи закладів ресторанного господарства. URL : <http://lvivposter.com/news/146-Zakladrestorannogo-gospodarstva/>.
5. Мельниченко С.В., Присакар І.І. Ресторанний бізнес в Україні: перспектива чи втрачена вигода? URL : file:///C:/Users/1/Downloads/ecpros_2015_97_13.pdf.
6. Державна служба статистики України. Реєстр статистичних одиниць. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Кривонос А. Ресторанний бізнес в Україні: підсумки та прогнози. URL : <http://fbc.net.ua/video/9551/>.
8. Білецький А. За лаштунками львівського ресторанного бізнесу: як це працює? URL : <https://dyvys.info/2017/08/23/za-lashtunkamy-lvivskogo-restorannogo-biznesu-yak-tse-pratsyuje-foto/>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 343.241

**УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ПІДПРИЄМСТВ-ПРИРОДОКОРИСТУВАЧІВ
НА ЕТАПІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ****IMPROVING ECOLOGICAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES
THAT ARE NATURE USERS AT THE STAGE
OF ADMINISTRATIVE DECISIONS MAKING****Аніщенко В.О.**

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціальних дисциплін,
начальник науково-дослідного центру
з питань діяльності органів та установ ДКВС України,
Академія Державної пенітенціарної служби України

Стаття присвячена розгляду сутності завдань екологічного менеджменту підприємств-природокористувачів, які є соціально-еколого-економічними системами (СЕЕС) локального рівня. Особливу увагу в рамках дослідження на підставі системного підходу приділено поведінці СЕЕС в умовах невизначеності, коливання та суттєвих змін факторів впливу екологічного характеру на формування, прийняття та реалізацію управлінських рішень щодо вдосконалення екологічного менеджменту. У статті запропоновано модель екологічно орієнтованого управління, схему централізованого управління СЕЕС локального рівня (підприємства-природокористувача), методіку вирішення задач екологічного менеджменту за допомогою математичного моделювання, що є основою вибору управлінських рішень в галузі природокористування, охорони довкілля.

Ключові слова: системний аналіз, математичні методи, підприємство-природокористувач, соціально-еколого-економічні системи, підтримка прийняття рішень, інформаційний процес підтримки прийняття рішень, екологічний менеджмент.

Статья посвящена рассмотрению сущности заданных экологического менеджмента предприятий-природопользователей, которые являются социально-эколого-экономическими системами (СЕЕС) локального уровня. Особое внимание в рамках исследования на основе системного подхода уделено поведению СЕЕС в условиях неопределенности, колебаний и существенных изменений факторов влияния на формирование, принятие и реализацию управленческих решений касательно усовершенствования экологического менеджмента. В статье предложены модель экологически ориентированного управления, схема централизованного управления СЕЕС локального уровня (предприятия-природопользователя), методика решения задач экологического менеджмента с помощью математического моделирования, что является основой выбора управленческих решений в отрасли природопользования, охраны окружающей среды.

Ключевые слова: системный анализ, математические методы, предприятие-природопользователь, социально-эколого-экономические системы, поддержка принятия решений, информационный процесс поддержки принятия решений, экологический менеджмент.

The article is dedicated to the essence of the tasks of ecological management of the enterprises that are nature users, which are socio-ecological-economic systems (SEES) of the local level. Particular attention in the research on the basis of the system approach is paid to the behavior of the SEES in conditions of uncertainty, fluctuations and significant changes in the ecological impact factors on the formation of one of the main management actions that is developing, adopting and implementing the decisions on ecological management improving. The author of the article also proved that the process of making a management decision that is directly related to the volitional behavior of a head or a manager of the highest or middle control unit, is an important stage in management. This stage requires a scientific approach, the application of modern methods of substantiating and choosing of alternative actions in situations related to improving the quality of ecological management of the enterprises that are nature users. The article

proposes a model of eco-oriented management, a scheme of centralized management of the SEES at the local level (an enterprise that is a nature user), a method for solving ecological management problems, the tasks for identifying unknown parameters of pollution sources in two-dimensional non-stationary tasks of mass transfer, influencing the choice of innovative technological decisions in the field of ecology, nature use management and environmental protection through mathematical modeling. The author determined that mathematical methods allow to identify a set of factors influencing the change of qualitative and quantitative indicators of the state of the environment on time, and also to work out, to define, to substantiate certain administrative decisions concerning improving ecological indicators of the state of the SEES quickly, to improve ecological and general management of an enterprise that is a nature user, to determine the impact assessment on the quality of the environment.

Key words: system analysis, mathematical methods, an enterprise that is a nature user, socio-ecological-economic systems, decision making support, information process of a decision making support, ecological management.

Постановка проблеми. Складні умови економічного становища для господарської діяльності будь-якого промислового підприємства-природокористувача ускладнюються цілою низкою факторів впливу, серед яких особливу роль відіграють екологічні. Сьогодні підприємство-природокористувач розглядається як складна соціально-еколого-економічна система (СЕЕС) локального рівня, яка функціонує за законами природи, суспільства й управління, що поділяються на загальні, часткові та специфічні закони.

Екологічні фактори у сучасному іміджі підприємства, формуванні його економічного механізму управління відіграють певну роль для отримання підприємствами інвестицій, можливостей виграти певних грантових програм для впровадження інноваційних технологій, виходу продукції підприємства на світовий ринок. Отже, від рівня та своєчасності прийняття управлінських рішень в галузі екологічного менеджменту підприємства залежать показники еколого-економічного характеру, що входять до загальних показників ефективності господарської діяльності підприємства-природокористувача.

Вивчення поведінки СЕЕС локального рівня за системного підходу, вдосконалення її функціонування на етапі прийняття управлінських рішень є важливими завданнями кожного підприємства-природокористувача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд джерел показав, що розвитку та вдосконаленню екологічного менеджменту на підприємствах приділяється достатньо уваги, але ці дослідження присвячені його окремим складовим та етапам. Найбільш відомими дослідниками в галузі розвитку й практичного впровадження екологічного менеджменту та його інструментів є як закордонні вчені (К. Норт [1], К. Рихтер [2], А. Ендрес [2], С.Ж. Каллан [3], Ж.М. Томас [3], Т.О. Єгорова [4], Т.В. Гусєва [5], С.В. Макаров [5], Н.В. Пахомова [2] та інші науковці), так і вітчизняні спеціалісти (зокрема, А.П. Власюк [6], Т.П. Галушкіна [7], Л.Ф. Кожушко [8], В.О. Лук'яничин [9], Г.І. Марчук [10], Л.Г. Мельник [11], В.Ф. Семенов [12]).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання підпри-

ємств-природокористувачів як специфічних соціально-еколого-економічних систем на підставі системного підходу та використання математичних методів для вдосконалення прийняття управлінських рішень в галузі екологічного менеджменту потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є теоретико-методологічне обґрунтування необхідності застосування математичних методів до вдосконалення управління соціально-еколого-економічними системами, які є відображенням стану екологічного менеджменту підприємств-природокористувачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність розроблення, впровадження та вдосконалення екологічного менеджменту підприємств-природокористувачів визначається погіршенням екологічної ситуації, зростанням рівня екологічної небезпеки, закономірними тенденціями розвитку сучасного виробництва, такими як збільшення виробничих потужностей за потребами нових технологій; загострення впливу на регіональному та біосферному рівнях; розділення країн у світовій економіці на виробників небезпечних відходів та їх поглиначів; необхідність формування екологічного мислення та світогляду суспільства.

Підприємство-природокористувач як СЕЕС локального рівня є об'єктом менеджменту, господарська діяльність якого може мати прямий або опосередкований вплив на якісний стан довкілля та населення. СЕЕС – це сукупність підсистем, в якій можна виділити три основних рівні управління, а саме нижчий рівень (безпосередньо на робочому місці); середній рівень (у цехах, відділах або службах); вищий рівень (загалом на такому підприємстві). Підтримка небезпечного екологічного стану СЕЕС (рис. 1) досягається за рахунок впровадження на такому підприємстві системи екологічного менеджменту (СЕМ), що повинна відповідати вимогам міжнародних стандартів серії ISO14000. До цієї серії міжнародних стандартів входять три групи документів, а саме принципи створення та використання СЕМ; інструменти екологічного контролю, екологічного аудиту, екологічного

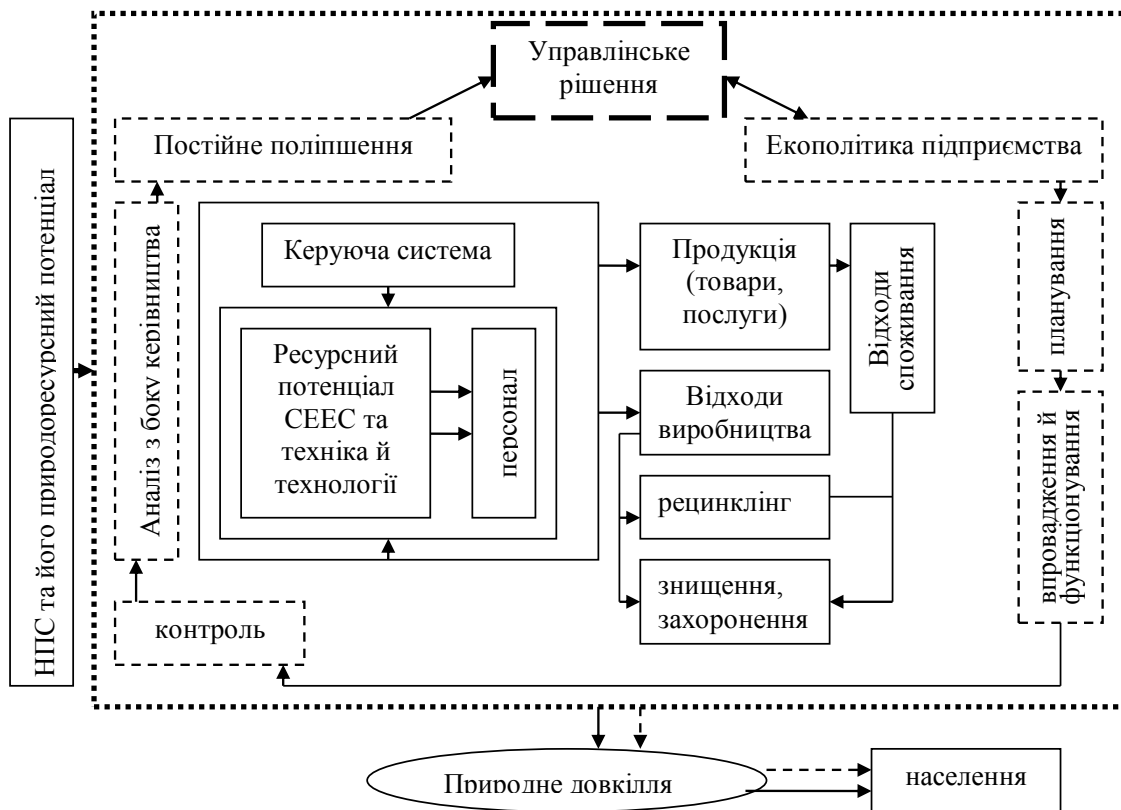


Рис. 1. Узагальнена модель СЕМ підприємства-природокористувача як СЕЕС

Джерело: авторська розробка

моніторингу, оцінювання впливу на довкілля; стандарти показників екологічної чистоти продукції.

СЕМ – це специфічна система екологічно орієнтованого управління сучасними техніко-технологічними процесами підприємств-природокористувачів. Метою екологічного менеджменту є досягнення бажаного, можливого та необхідного якісного стану навколишнього природного середовища (НПС) як об'єкта управління; зведення до мінімуму впливу екологічно небезпечних факторів впливу на рівень екобезпеки та якість стану довкілля, вірогідність виникнення екокриз та екокатастроф техногенного й природно-техногенного характеру. СЕМ функціонує за основними законами розвитку систем (закони природи, суспільства й управління, що поділяються на загальні, часткові та специфічні закони) й підкоряється певним принципам (рис. 2), які є доповненням один одного та підлягають їх постійному дотриманню під час здійснення господарської діяльності. Під час здійснення управління загальногосподарською, зокрема екологічно орієнтованою, діяльністю виконуються всі функції менеджменту, такі як планування, організація, мотивація, контроль, а також здійснюється складний процес прийняття управлінських рішень. Саме від грамотності прийнятого управлінського рішення залежить

подальше виконання певних тактичних та стратегічних планів життєдіяльності підприємства-природокористувача й життєздатності його як СЕЕС.

Серед переваг впровадження системи екологічного менеджменту можна виділити:

- організаційні, до яких належать регулярний (плановий) менеджмент; чіткий розподіл відповідальності та переваг між співробітниками; узгоджена взаємодія процесів та функцій; забезпечення відповідності згідно із законодавчими вимогами;

- економічні, серед яких найважливішими є зниження ризиків та пов'язаних з ними втрат, зокрема екологічних податків, екологічних зборів та штрафних санкцій; контроль й оптимізація використання ресурсів; зростання продуктивності праці; скорочення витрат на усунення невідповідностей;

- імідж-репутаційні, до яких треба віднести покращення інвестиційної привабливості; покращення іміджу в очах споживачів, постачальників, партнерів; отримання більш вигідних умов кредитування, страхування; спрощення процедури отримання ліцензій, дозволів та переваг під час проведення тендерних, конкурсних процедур, укладення договорів тощо.

Особливу увагу під час здійснення екологічно орієнтованого управління необхідно

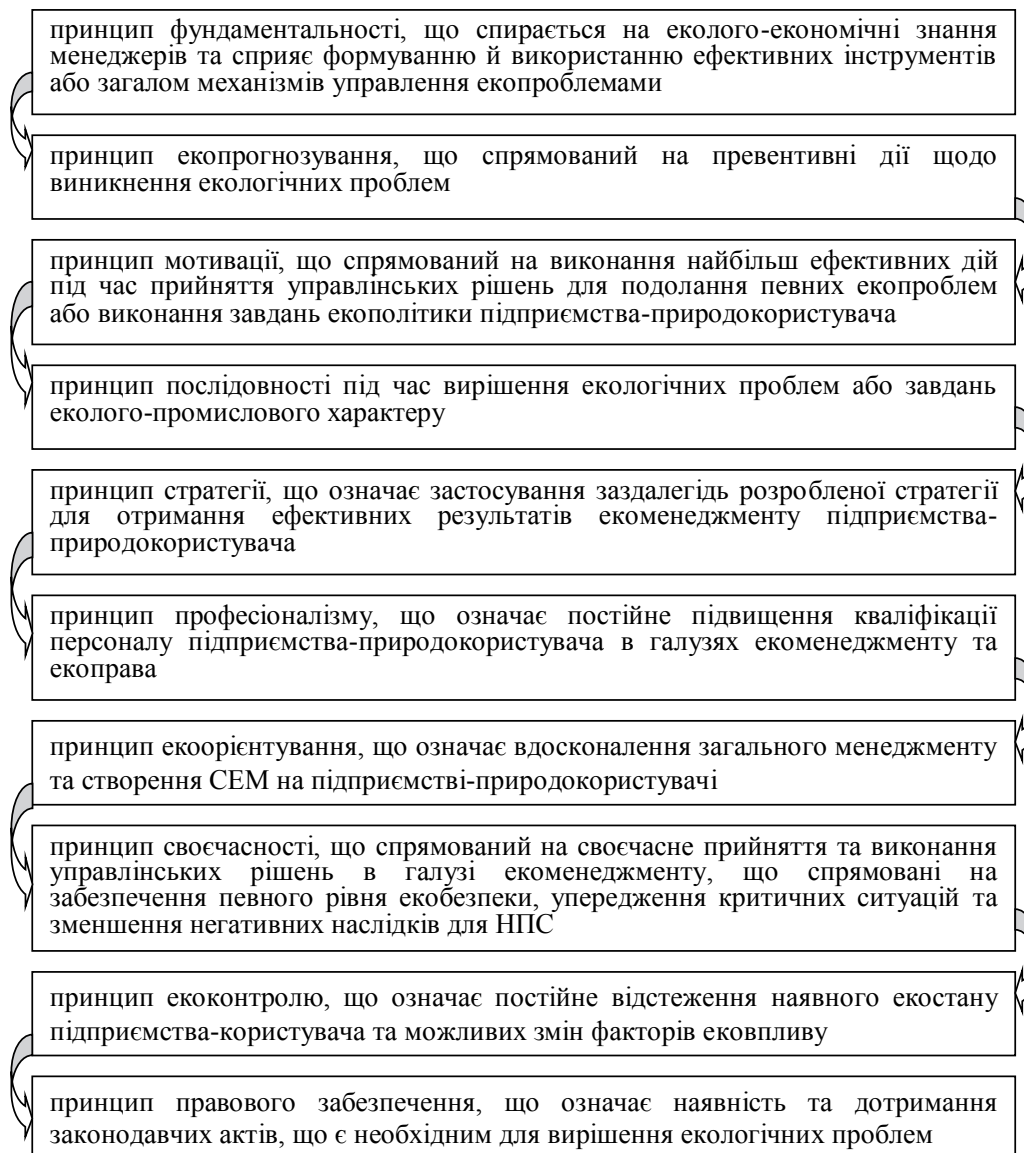


Рис. 2. Принципи екологічного менеджменту, виконання яких забезпечує ефективність природокористування та забезпечення певного рівня екобезпеки під час господарської діяльності СЕЕС

приділяти саме розв'язанню певних задач вирішення проблем недосконалості екологічного менеджменту, побудові більш ефективної СЕМ, що є основою розроблення процесу прийняття управлінського рішення за результатами діагностування та прогнозування, а також його безпосереднього втілення в господарську діяльність підприємства-природокористувача.

Задача прийняття управлінських рішень за результатами діагностування та прогнозування призначена для розроблення, побудови, вдосконалення технології підтримки прийняття управлінських рішень (ППУР), яка допомагає керівникам середньої та вищої ланок управління приймати рішення в певних ситуаційних проблемах, зокрема під час вирішення питань,

пов'язаних з обґрунтуванням оцінювання якості СЕМ і загалом СЕЕС локального рівня. ППУР базується на виокремленні проблемних ситуацій у функціонуванні СЕМ, методології переходу від проблемної ситуації до визначення вибору варіанта управлінського рішення, яке приймає відповідальна особа (наприклад, менеджер з екологічної політики підприємства-природокористувача, керівник служби екології та екобезпеки). Безумовно, склад і зміст принципів прийняття управлінських рішень залежать від операцій процедури прийняття управлінських рішень та задач прийняття управлінських рішень, що визначило побудову концептуальної моделі централізованого управління СЕЕС, задач та операцій процедури прийняття управлінських рішень (рис. 3).



Рис. 3. Концептуальна модель централізованого управління СЕЕС, задач та операцій процедури прийняття управлінських рішень

Джерело: авторська розробка

Для вирішення проблемних питань в галузі природокористування, зниження впливу на якісний стан довкілля в процесі здійснення господарської діяльності, зменшення екологічного податку та природоресурсних платежів, покращення роботи технологічних процесів необхідно перш за все сформулювати правила вибору. Правило вибору є основним принципом прийняття управлінського рішення за результатами моніторингових дій, а саме діагностування та прогнозування. Теорія прийняття рішень виділяє одно-

критеріальний та багатокритеріальний вибір в умовах визначеності, ризику та нечітких умовах.

Прийняття управлінських рішень необхідно розглядати як постійно розв'язувану задачу в процесі управління підприємством-природокористувачем, оскільки це дає змогу чітко сформулювати її зміст, визначити технологію та методи її розв'язання. Задача прийняття управлінських рішень спрямована на визначення оптимального (єдиного, найбільш ефективного) способу дій для досягнення поставлених цілей. Про-

блемну ситуацію необхідно визначати залежно від характеру, змісту проблем та ситуацій, що дасть набір вихідної інформації для чіткої постановки задачі прийняття управлінського рішення.

Процес прийняття управлінських рішень супроводжується формуванням альтернативних варіантів рішень та оцінюванням їхніх переваг, тобто будь-яке управлінське рішення має приводити до дії цілеспрямованого та свідомого вибору.

Управлінські рішення можуть бути індивідуальними та груповими, однак у найзагальнішій формі будь-яка задача може представлятися у такому вигляді:

інформаційні дані → *проблемні питання (ситуації)* → *що потрібно визначити (вирішити)?*

Виходячи з цієї форми, індивідуальне рішення можемо записати в такому вигляді:

$$\langle S_{np}, T, Q | S, A, B, P_a, f, k, P_{opt} \rangle, \quad (1)$$

де ліворуч від вертикальної риски розташовуються символи, що описують відомі, а праворуч – невідомі елементи задачі: S_{np} – проблемна ситуація; T – час, необхідний для прийняття управлінського рішення; Q – необхідні для прийняття управлінського рішення ресурси; $S = (S_1, \dots, S_n)$ – набір альтернативних ситуацій, що розкривають сутність та деталі проблемної ситуації; $A = (A_1, \dots, A_n)$ – набір альтернативних цілей, що досліджуються під час ухвалення управлінського рішення; $B = (B_1, \dots, B_n)$ – набір обмежень; $P = (P_1, \dots, P_n)$ – набір альтернативних варіантів управлінських рішень; f – функція переваги відповідальної особи, яка приймає управлінське рішення; k – критерій вибору найкращого варіанта управлінського рішення; P_{opt} – оптимальне (найбільш ефективно за вибраних ситуаційних умов) управлінське рішення.

Коли час та ресурси на прийняття управлінського рішення невизначені (невідомі) та підлягають визначенню, вони також розташовуються праворуч.

Для прийняття групового рішення задача записується таким чином:

$$\langle S_{np}, T, Q | S, A, B, P_a, F(f), L, P_{opt} \rangle, \quad (2)$$

де $F(f)$ – функція групової переваги, що залежить від вектору індивідуальних переваг членів групи, що приймає рішення; $f = (f_1, \dots, f_d)$ –

кількість членів групи; L – принцип узгодженості індивідуальних переваг для формування групової переваги (принцип більшості голосів, раціональності тощо); інші позначення подані у формулі (1).

Отже, задачу прийняття управлінського рішення можна записати таким чином (табл. 1).

Виходячи з концептуальної моделі централізованого управління СЕЕС, задачі та операцій процедури прийняття управлінських рішень, що розроблена автором та подана в рис. 3, можемо зазначити, що за системного підходу до формалізованого опису будь-якої системи ми можемо СЕЕС представити таким чином:

$$S_{CEEC} \subset (X_{np} \cdot X_E) \cdot (Y_{np} \cdot Y_E), \quad (3)$$

застосовуючи формулу:

$$S_{CEEC} = \Omega(S_{np} \circ S_E), \quad (4)$$

де S_{np} та S_E – промислова та екологічна підсистема відповідно; X_{np}, X_E, Y_{np}, Y_E – множина вихідних та вхідних змінних даних; \circ, Ω – знаки операцій прямого та зворотного поєднання підсистем. До характерних особливостей S_{CEEC} треба віднести наявність можливих процесів, що характерні для підсистем S_E .

Базуючись на описі цього класу систем, можемо запропонувати певну методику їх дослідження, що складається з п'яти етапів, таких як концептуалізація, специфікація, відображення, аналіз, реалізація. В основу інформаційного процесу підтримки прийняття управлінських рішень (ППУР) закладена ціла низка принципів, що відрізняє екологічний менеджмент від виробничого, з урахуванням яких можна математично зобразити типові задачі природокористування й охорони НПС. Вважаємо, що математична модель, що адекватно відображає процеси СЕЕС, може бути представлена таким чином:

$$\left. \begin{aligned} Y_{np} &= F(r_{np}, u_{np}, z_E^A, z_{ye}^B); & Y_E^A &= F(r_E, u_E, z_{yp}, Y_E^B); \\ z_{ye}^A &= F(r_E, u_E, z_{yp}, z_{ye}^B); & z_{yp} &= F(r_{np}, u_{np}, z_{ye}^A, z_{ye}^B); \\ z_{ye}^B &= F(r_E, u_E, z_{yp}, z_{ye}^A) & Y_E^B &= F(r_E, u_{np}, z_{yp}, Y_E^A), \end{aligned} \right\} \quad (5)$$

де $u_E \in U_E, r_E \in R_E$ – вхідні змінні, що є керованими і спостерігаються під час певної ситуації, в S_E ; $u_{np} \in U_{np}, r_{np} \in R_{np}$ – вхідні змінні, що є керованими і спостерігаються під час певної ситуації, в

Таблиця 1

Задача прийняття управлінського рішення

Задача прийняття індивідуального управлінського рішення	Задача прийняття групового управлінського рішення
В умовах проблемної ситуації S_{np} , наявного часу T на прийняття управлінського рішення та ресурсів Q необхідно визначити ситуацію S_{np} множиною альтернативних ситуацій S , сформулювати множину цілей A , обмежень B , альтернативних рішень P_a , оцінити переваги рішень та знайти оптимальне рішення P_{opt} з множини P_a , керуючись критерієм вибору k .	В умовах проблемної ситуації S_{np} , наявного часу T на прийняття управлінського рішення та ресурсів Q необхідно визначити ситуацію S_{np} множиною альтернативних ситуацій S , сформулювати множину цілей A , обмежень B , альтернативних рішень P_a , оцінити переваги рішень, побудувати групову функцію переваг $F(f)$ на основі принципу згоди L та знайти оптимальне рішення P_{opt} , що відповідало би груповій перевазі.

S_{Π} ; Y_E^A, Y_E^B – вхідні абіотичні та біотичні змінні в S_{Π} ; $Z_{y\Pi}, Y_{\Pi}$ – вихідні змінні в S_{Π} ; Z_{yE}^A, Z_{yE}^B – вихідні абіотичні та біотичні змінні в S_E , що впливають на S_{Π} .

Для розв'язання кожної задачі необхідно приймати певні умови, за виконання яких можуть бути вирішені проблеми екологічного менеджменту в галузі статичних та динамічних законів управління СЕЕС в умовах невизначеності стану екологічної підсистеми за наявності сезонних факторів, циклічних та структурних змін, що властиві екологічній підсистемі. Всі ці постановки задач не тільки окреслюють коло проблем під час реалізації екологічного менеджменту на підприємстві-природокористувачі, але й передбачають визначення особливостей розроблення та підтримки процесу прийняття управлінських рішень.

Математичне моделювання може бути застосоване під час підготовки висновку про оцінювання впливу на довкілля в розділах ідентифікації невідомих параметрів джерел забруднення, для обґрунтування можливості зниження екологічного податку або отримання певних інвестиційних (дотаційних) коштів на вдосконалення СЕМ підприємства-природокористувача.

Так, наприклад, під час вирішення задачі щодо моделювання переносу забруднень в обмеженій області $\Omega \in R^2$ від деякого точкового джерела потужності Q , що розташований в точці $B(x_0, y_0) \in \Omega$. Необхідно за відомим вимірами концентрації забруднень \bar{C}_i , $i = \overline{1, N}$ у точках з координатами (x_0, y_0) в певні моменти часу t_i визначити потужність, координати й час спрацювання миттєвого точкового джерела забруднення, а також частину області $\Omega_0 \in \Omega$, в якій концентрація $c(x, y, t)$ не перевищує задану величину C_0 .

В обмеженій області $\Omega_1 = \Omega \cdot (0, T)$ формується вирішення вказаної вище задачі, математична модель якої в загальноприйнятих позначеннях має такий вигляд:

$$Lc = \sigma \frac{\partial c}{\partial t} - \text{div}(D \text{grad} c) + \vec{v} \text{grad} c + \gamma c = \quad (6)$$

$$= Q \delta(x - x_0)(y - y_0)(t - t_0);$$

$$c(x, y, 0) = 0; \quad (7)$$

$$lc|_M = (\vec{v}c - D \text{grad} c)|_M = 0, \quad (8)$$

де (6) диференціальне рівняння конвективного дифузійного переносу забруднень зі швидкістю $\vec{v} = (V_x, V_y)$, (8) задає межові умови на межі M області Ω .

Відповідно до джерела [10] сполучена задача до (6–8) має такий вигляд:

$$-\frac{\partial c^*}{\partial t} - \vec{v} \text{grad} c^* + \gamma c^* - \text{div}(D \text{grad} c^*) = P_i; \quad (9)$$

$$c^*(x, y, t) = 0 \text{ при } t = T; \quad (10)$$

$$(\vec{v}c^* - D \text{grad} c^*)|_M = 0, \quad (11)$$

де $P_i = \delta(x - x_i)\delta(y - y_i)\delta(t - t_i)$, $i = \overline{1, N}$.

Двоїсте представлення функціоналу від концентрації є таким:

$$J_i \int_0^T dt \int_0^a \int_0^b P_i c dx dy = Q \int_0^T dt \int_0^a \int_0^b c dx dy. \quad (12)$$

Якщо область забруднення прямокутна зі сторонами a і b , то вирішення прямої задачі (6–8) з постійними коефіцієнтами та нульовими початковими й межовими умовами прийме такий вигляд:

$$c(x, y, t) = \exp\left[\frac{V_x}{2D}(x-x_0) + \frac{V_y}{2D}(y-y_0) - \left(\frac{V_x^2 + V_y^2}{4D\sigma} + \frac{\gamma}{\sigma}\right)(t-t_0)\right] \cdot U(x, y, t)$$

де

$$U(x, y, t) = \frac{4}{ab} \sum_{m=1}^{\infty} \sum_{n=1}^{\infty} F(m, n) \exp\left[-Dt\pi^2 \left(\frac{m^2}{a^2} + \frac{n^2}{b^2}\right)\right] \sin \frac{m\pi x}{a} \sin \frac{n\pi y}{b},$$

$$F(m, n) = Q \sin \frac{n\pi x_0}{a} \sin \frac{m\pi y_0}{b}.$$

Вирішення складної сполученої до неї задачі таке:

$$c_i^*(x, y, t_i) = \left\{ \exp\left[\frac{V_x}{2D}(x-x_i) + \frac{V_y}{2D}(y-y_i) - \left(\frac{V_x^2 + V_y^2}{4D\sigma} + \frac{\gamma}{\sigma}\right)(t-t_i)\right] \cdot U(x, y, t), \right.$$

$$\left. \bar{t} \in (0, \bar{t}_i), 0, \bar{t} \in (t_i, T), i = \overline{1, N} \right\}.$$

Тоді невідомі параметри джерела забруднення x_0, y_0, t_0, Q на основі двоїстого представлення функціоналу з урахуванням вирішення сполученої задачі знаходимо з вирішення такої системи:

$$J_i = C_i = Q_0 c_i(t_0, x_0, y_0), i = \overline{1, N}.$$

Основним критерієм вибору управлінського рішення є показник ефективності діяльності СЕЕС, зокрема СЕМ підприємства-природокористувача, ефект зіставлення ступеня досягнення мети з витратами ресурсів.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу зробити такі висновки.

1) Вивчення поведінки підприємства-природокористувача за системного підходу, тобто як соціально-еколого-економічної системи локального рівня, є досить важливим для можливості своєчасного планування адміністративно-господарських дій щодо зниження негативного впливу суб'єкта господарювання на всі складові екосистеми та довкілля загалом.

2) Розвиток екологічного менеджменту на підприємстві супроводжується багатьма процесами, що пов'язані перш за все з екомисленням керівного складу підприємства-природокористувача, їх обізнаністю в екологічному законодавстві щодо екологічних правопорушень та злочинів проти довкілля, а також еколого-соціальними та економічними проблемами, що виникають в результаті порушення екологічних обов'язків підприємства, невиконання приписів відповідних органів управління в галузі екології, забезпечення екологічної безпеки.

3) В реальній практиці підприємства-природокористувачі часто стикаються із ситуаціями, в

яких необхідно порівнювати між собою еколого-виробничі задачі, об'єкти дії або процеси не за однією, а за декількома ознаками, такими як процеси негативного впливу на довкілля (надмірні викиди (скиди) підприємства через недосконалість або порушення технологічних вимог роботи устаткування й обладнання, ремонтні роботи або інші непередбачувані природно-техногенні фактори); недосконалість технологія роботи з відходами виробництва; визначення найбільш впливових факторів виробництва на рівень екологічної безпеки підприємства-природокористувача; саме це вимагає від керівників вищої та середньої ланок управління прийняття певних рішень в галузі екологічного менеджменту в різних умовах, а саме визначеності, ризику або невизначеності.

4) Застосування математичних методів для об'рунтування прийняття ефективних управлін-

ських рішень дає змогу точно вирішити задачі різної складності щодо стану системи екоменеджменту, екологічної безпеки всього підприємства-природокористувача, визначити найбільш уразливі етапи технологічних процесів, а також загалом розрахувати еколого-економічний ефект запровадження певних інновацій на підприємстві або визначити ті слабкі місця в господарюванні, що приводять до збільшення екологічного податку підприємства.

5) Прийняття управлінських рішень необхідно розглядати як постійно розв'язувану математичну задачу в процесі управління підприємством-природокористувачем, що дасть змогу чітко сформулювати її зміст, визначити технологію та методи її розв'язання, знайти оптимальний набір дій для досягнення поставлених цілей в галузі екологічного менеджменту підприємства-природокористувача.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Норт К. Основы экологического менеджмента. Москва : ИНФРА-М, 1994. 390 с.
2. Пахомова Н.В., Эндрес А., Рихтер К. Экологический менеджмент. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 544 с.
3. Callan S.J., Thomas J.M. Environmental Economics and Management: Theory, Policy, and Applications. 6th Edition. USA : Boston. Cengage Learning, 2013.
4. Егорова Т.А. Моделирование производственных систем с позиции экологической парадигмы. *Математики – Алтайскому краю* : сборник трудов всероссийской конференции по математике, Барнаул, 29 июня – 1 июля 2017 г. Барнаул : изд-во Алт. ун-та, 2017. С. 173–176.
5. Макаров С.В., Гусева Т.В. Экологический менеджмент. Современные методы экологического регулирования : пособие для неправительственных организаций. Москва : ЭКОЛАЙН, 1998. 535 с.
6. Власюк А.П., Багнюк О.М. Ідентифікація місцеположення джерела забруднення в стаціонарній одновимірній задачі масоперенесення. *Математичне та комп'ютерне моделювання. Серія: Технічні науки*. 2012. Вип. 6. С. 40–48.
7. Галушкіна Т.П., Грановська Л.М., Кисельова Р.А. Екологічний менеджмент та аудит : навчальний посібник. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2013. 456 с.
8. Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М. Екологічний менеджмент : підручник. Київ : Академія, 2007. 432 с.
9. Лук'янихін В.О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком : монографія. Суми : Університетська книга, 2002. 314 с.
10. Марчук Г.И. Математическое моделирование в проблеме окружающей среды. Москва : Наука, 1982. 319 с.
11. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : підручник. Суми : Університетська книга, 2006. 366 с.
12. Семенов В.Ф. Екологічний менеджмент : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 407 с.

МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

MOTIVATIONAL MECHANISM OF MANAGEMENT OF LABOR POTENTIAL OF THE BAKERY INDUSTRY ENTERPRISE

Гаєвська Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Університет державної фіскальної служби України

У статті розглянуто передумови та необхідність ґрунтовного дослідження категорії «мотивація персоналу» в контексті управління трудовим потенціалом підприємства. Наведено основні проблеми та особливості мотиваційного механізму управління трудовим потенціалом суб'єкта господарювання хлібопекарської промисловості. Обґрунтовано необхідність та принципи створення дієвого механізму вдосконалення засобів мотивації трудової поведінки персоналу на підприємстві. Проведено соціальне опитування щодо найефективніших способів мотивації праці персоналу серед українців. Розглянуто, проаналізовано систему стимулів, яка включає оплату праці, зокрема розмір щорічної премії, частку основної заробітної плати в загальному доході працівника.

Ключові слова: трудовий потенціал підприємства, мотивація персоналу, матеріальні потреби, оплата праці, винагорода, матеріальне стимулювання, здібності.

В статье рассмотрены предпосылки и необходимость основательного исследования категории «мотивация персонала» в контексте управления трудовым потенциалом предприятия. Приведены основные проблемы и особенности мотивационного механизма управления трудовым потенциалом субъекта хозяйствования хлебопекарной промышленности. Обоснованы необходимость и принципы создания действенного механизма совершенствования способов мотивации трудового поведения персонала на предприятии. Проведен социальный опрос относительно самых эффективных способов мотивации труда персонала среди украинцев. Рассмотрена, проанализирована система стимулов, которая включает оплату труда, в частности размер ежегодной премии, долю основной заработной платы в общем доходе работника.

Ключевые слова: трудовой потенциал предприятия, мотивация персонала, материальные потребности, оплата труда, вознаграждение, материальное стимулирование, способности.

The article examines the preconditions and the necessity of a thorough research of the category "personnel motivation" in the context of managing the labor potential of the enterprise, since the motivation of workers today is characterized by the absence of a well-established system of organizational, socio-economic models and mechanisms for regulation and development, since the participants in labor relations are not equal partners. In this regard, the process of personnel motivation needs to be improved taking into account the existing social resources and the socio-economic needs created by the employee. Positive motivation activates the ability of the employee of the bakery industry, gives the opportunity to develop its potential, and negative motivation inhibits the manifestation of abilities, impedes the achievement of the goals of the enterprises of the food industry. The main problems and peculiarities of the motivational mechanism of management of labor potential of the subject of management of the baking industry are presented. The necessity and principles of creating an effective mechanism for improving the means of motivation of personnel behavior at the enterprise have been substantiated, as all organizations are concerned about what needs to be done in order to obtain a stable and high level of performance of their employees. This means that it is necessary to give increased attention to how one can motivate the individual through incentives, rewards, leadership and most importantly, the work he performs and the organizational environment in which he works. A social survey of the most effective ways of motivation has been conducted staff work among Ukrainians. The system of incentives is considered and analyzed, which includes wages, namely the size of the annual bonus, the share of basic wages in the total income of the employee, etc.

Key words: labor potential of the enterprise, personnel motivation, material needs, wages, remuneration, material stimulation, abilities.

Постановка проблеми. Мета статті полягає в тому, щоб визначити найбільш дієві важелі впливу на управління трудовим потенціалом, а також розробити та впровадити на підприємствах хлібопекарської промисловості стимулюючі системи, які встановлюють тісний зв'язок між оплатою праці та ефективністю його діяльності, кваліфікацією, діловими якостями, особистою ініціативою, сприяють найбільш повному задоволенню його життєвих потреб, дають змогу модифікувати поведінку в необхідному для підприємства напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади зародження й розвитку мотиваційних теорій та впливу мотиваційних чинників знайшли відображення в роботах таких вітчизняних та закордонних учених, як В.П. Антонюк, Д.П. Богиня, О.С. Виханський, В.М. Гриньова, І.А. Грузіна, О.А. Грішнова, В.М. Капустянський, С.Г. Клишко, А.М. Колот, А.І. Наумов, М.В. Семікіна, Т.В. Харчук, С.А. Дятлов, Е.В. Маслов, В.Е. Марченко, У.С. Джевонс, С.А. Агапцов, Л. Дублін, Г. Гантт, Ф. Герцберг, Ф. Гілберт, Л. Гілберт, Г. Емерсон, Ф.М. Фоллет, А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд, В. Портер, Ф. Тейлор [1, с. 8].

Елтон Мейо був одним з небагатьох академічно освічених людей свого часу, який володів як правильним розумінням наукового управління, так і підготовкою в галузі психології. Він обґрунтував, що матеріальні засоби стимулювання працівників не завжди діють ефективно та не приводять до бажаного результату щодо підвищення продуктивності праці [2, с. 36–37].

Аналіз проведених досліджень виявив значну увагу вчених до підвищення кваліфікації кадрів на підприємствах хлібопекарської галузі задля покращення показників ефективності системи управління якістю виробів. Так, С.А. Агапцов розглядає мотивацію праці як фактор підвищення якості продукції [3], а М.І. Шаповал відводить провідну роль питанням мотивації та підвищенню кваліфікації кадрів під час планування [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок у сфері дослідження мотивацій, відсутні конкретні системні положення мотивації праці на підприємствах хлібопекарської промисловості в контексті управління трудовим потенціалом.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз мотиваційного механізму управління трудовим потенціалом та пошук найефективніших способів мотивації персоналу підприємства хлібопекарської промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивація персоналу – це одна з найактуальніших тем вже протягом багатьох років. Кожний роботодавець хотів би знати, де в його

працівника кнопка, натиснувши на яку, він може отримати високоефективного, ініціативного та лояльного професіонала.

Будь-яке підприємство (в нашому випадку – підприємство хлібопекарської промисловості) на якомусь етапі свого розвитку може зіштовхнутися з бар'єром граничної продуктивності. Мотивація працівників сьогодні характеризується відсутністю налагодженої системи організаційних, соціально-економічних моделей та механізмів регулювання й розвитку, оскільки учасники трудових відносин не є рівноправними партнерами. У зв'язку з цим процес мотивації персоналу потребує вдосконалення з урахуванням наявних на підприємстві соціальних ресурсів та сформованих у працівника соціально-економічних потреб. Позитивна мотивація активує здібності працівника підприємства хлібопекарської промисловості, дає можливість розвитку його потенціалу, а негативна мотивація гальмує прояв здібностей, перешкоджає досягненню цілей діяльності підприємств харчової промисловості.

Загалом під механізмом мотивації персоналу підприємств хлібопекарської промисловості необхідно розуміти взаємопов'язану та взаємообумовлену систему соціально-економічних чинників, що формує виробничі стосунки між суб'єктами господарювання, які прагнуть реалізувати поставлені цілі в процесі різних форм діяльності.

Ефективний механізм мотивації повинен відповідати таким вимогам:

1) прозорість (правила встановлення розміру винагороди чітко визначені та відомі всім працівникам);

2) ефективність (рівень оплати праці безпосередньо залежить від результатів ефективності діяльності працівників);

3) гнучкість (розроблено, впроваджено механізм коригування системи мотивації залежно від змін цілей підприємства);

4) справедливість (встановлено об'єктивні критерії оцінювання ефективності діяльності працівника).

С.А. Шапіро виділяє дві групи стимулів, які можуть ефективно використовуватись для впливу на працівників, спонукання їх до дій. До першої групи стимулів належать грошові (заробітна плата, премії), негрошові (путівки, безкоштовне лікування, медичне обслуговування, страхування тощо). До другої групи стимулів належать соціальні (престижність праці, можливість професійного та службового зростання), моральні (повага з боку оточуючих, нагороди), творчі (можливість самовдосконалення та самореалізації) [5, с. 84].

Результати аналізу використання трудового потенціалу підприємств хлібопекарської промисловості протягом 2016–2017 рр. дали змогу виявити проблеми, що перешкоджають підвищенню ефективності його використання.

1) Неможливість скорочення надлишкової кількості працюючих через необхідність забезпечення безперервного процесу виробництва хліба та хлібобулочних виробів на комплексно-механізованих дільницях підприємств.

2) Державне регулювання цінової політики підприємств, що привело до скрутного фінансового стану хлібокомбінатів та обмежило їх можливість впроваджувати сучасні технології, оновлювати засоби праці, ефективно використовувати трудовий потенціал висококваліфікованих працівників.

3) Низький рівень заробітної плати працівників хлібопекарської промисловості порівняно із середньою заробітною платою по Україні. У 2017 р. середньомісячна заробітна плата працівника хлібопекарської промисловості становила 6 756 грн. проти 8 777 грн. в середньому по Україні [6].

4) Низький рівень інтелектуальної наповненості трудового потенціалу на підприємствах хлібопекарської промисловості.

Згідно з опитуванням, проведеним порталом "Facebook", 57,9% українців вважають грошові винагороди найкращим способом мотивації. Можливості кар'єрного зростання та наявності персональних подарунків віддали перевагу 26,3% та 10,5% українців відповідно. Лише 5,3% вважають, що найкращим стимулом ефективної роботи є похвала керівників [7].

За результатами опитування варто зазначити, що мотивація персоналу за соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємства хлібопекарської промисловості не може бути дієвою без задоволення матеріальних потреб та орієнтації на матеріальний інтерес працівників. Необхідно зауважити, що сьогодні єдиним важелем впливу на хорошого спеціаліста за такої системи управління є тільки підвищення заробітної платні.

Проте й це не завжди рятує від втрати цінного працівника.

Всі організації стурбовані питанням, що необхідно робити для того, щоб одержати стійкий високий рівень показників роботи своїх співробітників. Це означає, що необхідно приділяти підвищену увагу тому, як можна мотивувати індивіда за допомогою стимулів, винагород, керівництва, головне, роботи, яку він виконує, та тим організаційним середовищем, в якому працює.

На процес мотивації працівників підприємств хлібопекарської галузі сильно впливають форма власності підприємства та виробничі відносини керівництва підприємства з трудовим колективом. Управління підприємствами відбувається через загальні збори акціонерів, які обираються та формують раду директорів, що займається поточним управлінням підприємством. Однак контрольний пакет акцій зосереджений в руках керівництва, що дає йому змогу приймати рішення стосовно підприємства. Значну роль у формуванні дієвої системи мотивації праці відіграють поінформованість працівників щодо показників, на основі яких формується фонд матеріальної мотивації. Для того щоб матеріальні виплати мали мотиваційний характер, на підприємствах повинен бути пакет документів, на основі яких оцінюється внесок кожного окремого працівника залежно від займаної посади та ролі у виробничому процесі, а також затверджуються положення, що регламентують справедливий розподіл матеріальної винагороди для кожного працівника.

Більшість працівників підприємств харчової промисловості не прагнуть проявляти власну ініціативу та брати на себе відповідальність. Вони не ефективно виконують будь-які завдання, які ставлять перед ними керівники підприємства, не бачать особисто для себе потреби досягнення їх, тому для досягнення економічної результа-



Рис. 1. Результати опитування

Таблиця 1

Структура діючої та запропонованої систем стимулювання праці

Діюча система стимулювання праці, %		Запропонована система оплати праці, %	
1. Розмір щорічної премії	10–20	1. Розмір щорічної премії	20–30
2. Частка основної зарплати у загальному доході працівників	80–95	2. Частка основної зарплати у загальному доході працівників	60–65
3. Частка доплат за дотримання вимог стандартів якості	5–8	3. Частка доплат за дотримання вимог стандартів якості	15–28
4. Частка доплат за виробництво продукції понад планової кількості	5–10	4. Частка доплат за виробництво продукції понад планової кількості	3–5

Джерело: розроблено автором

тивності праці робітників підприємствам хлібопекарської промисловості важливо суттєво переглянути форми спонукання до праці, відмовитись від застарілих форм роботи з кадрами, а об'єктивною необхідністю є саме розроблення та впровадження сучасної системи мотивації персоналу.

Аналіз структури мотивації на підприємствах хлібопекарської промисловості виявив, що річний розмір премії виробничих робітників може сягати 10–20% за результатами року і, як правило, виплачуватись кожного року в однакових розмірах незалежно від досягнутих показників якості. Така система матеріального стимулювання праці не спрямована на досягнення високих показників якості, через що вона є неефективною, тоді як для підвищення задоволення персоналу та трудової активності, спрямованої на зростання якості продукції, необхідно переглянути діючу систему оплати праці, перебуваючи її на основі стимулювання результатів щодо якості. Зважаючи на аналіз факторів, які впливають на якість продукції, вважаємо за доцільне переглянути наявну систему стимулювання праці робітників таким чином (табл. 1).

Виходячи з розроблення системи стимулювання системи мотивації персоналу хлібопекарської галузі, можемо зробити такі висновки. Пропонується переглянути розміри преміальних доплат за кількість та якість виробництва продукції. Аналізуючи попит на хлібобулочну продукцію, виявили, що загалом він є стабільним, доплати за перевиконання плано-

вих обсягів випуску продукції можна зменшити до 3–5%. Преміальні доплати за підвищення якості продукції логічно підвищити до 15–28%. При цьому особливу увагу необхідно приділяти преміюванню персоналу за вжиття заходів з підвищення цільової програми підвищення якості. У зв'язку з цим, відповідно до табл. 1, частка основної заробітної плати зменшиться до 60–65%, але відбудеться збільшення частки доплат за високу якість, а також щорічних преміальних виплат за вжиття планових заходів щодо якості, при цьому загальний фонд оплати праці не збільшиться.

Висновки. Отже, за результатами проведеного опитування видно, що найефективнішим способом мотивації працівників є грошові винагороди. Проаналізувавши наявну систему стимулювання праці, можемо зазначити, що вона не спрямована на підвищення рівня виконання показників якості, тому є досить неефективною. Запропоновано альтернативу такій системі. За рахунок збільшення доплат за високу якість виконання праці та збільшення щорічної премії така система дасть змогу ефективніше мотивувати працівників хлібопекарської промисловості якісніше виконувати поставлені перед ними завдання.

Підприємства хлібопекарської промисловості повинні бути зацікавлені в якнайшвидшому вдосконаленні мотиваційного механізму управління трудовим потенціалом, оскільки це дасть змогу підвищити ефективність праці, що покращить результати діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриньова В.М., Грузіна І.А. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. 184 с.
2. Харченко В.Є. Людський капітал: проблеми накопичення і використання. Белгород : БелГТАСМ, 2001. 248 с.
3. Агапцов С.А., Мордвинцев А.І., Фомін П.А., Шаховська Л.С. Мотивація праці як фактор підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Київ : Кондор, 1997. 287 с.
4. Шаповал М.І. Менеджмент якості : підручник. Київ : Знання ; КОО, 2003. 300 с.
5. Ілляшенко А.Х. Історичний аспект формування мотивації праці. *Економіка та держава*. 2007. Вип. 11. С. 83–85.
6. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності промисловості за період з початку року у 2017 році / Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/Zarp_prom_p.
7. Опитування. URL: <https://www.surveio.com/survey/d/H3G5H5A9R8H4J1W8>.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ БЕРЕЖЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF THE SYSTEM OF LEAN PRODUCTION AT THE ENTERPRISE

Гончарук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
імені Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України

Губаренко Л.М.

старший викладач кафедри
економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України

Цуприк Л.М.

магістр,
Національна металургійна академія України

У статті розкрито сутність та значення концепції бережливого виробництва, визначено її основні положення. З урахуванням вивченого досвіду та власного бачення сформульовано основні цілі та принципи впровадження системи бережливого виробництва, узагальнено інформацію щодо основних видів втрат на підприємстві, рекомендовано способи їх усунення. Для досягнення цілей впровадження бережливого виробництва з додержанням основних принципів підприємство має застосовувати специфічні методи та інструменти. Систематизовано інструментарій методології бережливого виробництва з виділенням переваг, проблем та обмежень застосування основних методів. На основі виконаного аналізу переваг у застосуванні інструментів та їх можливих недоліків, ризиків, обмежень можна вибрати той, який доцільно використовувати як елемент системи бережливого виробництва в умовах конкретного підприємства.

Ключові слова: бережливе виробництво, концепція, цілі, принципи, втрати, інструменти, цінність, якість.

В статье раскрыты сущность и значение концепции бережливого производства, определены ее основные положения. С учетом изученного опыта и собственного видения сформулированы основные цели и принципы внедрения системы бережливого производства, обобщена информация по основным видам потерь на предприятии, рекомендованы способы их устранения. Для достижения целей внедрения бережливого производства с соблюдением основных принципов предприятие должно применять специфические методы и инструменты. Систематизирован инструментальный методологии бережливого производства с выделением преимуществ, проблем и ограничений применения основных методов. На основе выполненного анализа преимуществ в применении инструментов и их возможных недостатков, рисков, ограничений можно выбрать тот, который целесообразно использовать как элемент системы бережливого производства в условиях конкретного предприятия.

Ключевые слова: бережливое производство, концепция, цели, принципы, потери, инструменты, ценность, качество.

In modern conditions of global competition, the strategic goal of increasing the efficiency and competitiveness of enterprises can be solved by introducing modern management technologies. One of the effective methods of the enterprise to get out of crisis and increase the efficiency of the production process is the concept of "lean production" which has a number of significant advantages in comparison with other management methods. The main goal of the concept of lean production is to eliminate all types of losses and to effectively use the material, financial, labour, and other resources through the continuous improvement of all business processes of the enterprise, aimed at satisfying the needs of consumers. A system of lean production, like any system, consists of interconnected elements forming a single whole. The elements of the system of lean production should include the purpose, target benchmarks, principles, tools, conditions of implementation, etc. Taking into account the learned experience and own vision, the main goals and principles of the implementation of the system of lean production are formulated, information on the

main types of losses at the enterprise is summarized, and the ways of their elimination are recommended. In order to achieve the goals of implementing lean production, adhering to the basic principles, the enterprise should apply specific methods and tools. The tools of the methodology of lean production are systematized with the allocation of advantages, problems, and restrictions of application of basic methods. Based on the analysis of advantages of using tools and their possible disadvantages, risks, limitations, it is possible to select the one that is expedient to use as an element of the system of lean production in the conditions of a particular enterprise. The need to develop and implement projects in the field of "lean production" is connected with the need to ensure the high competitiveness of modern enterprise, increase global competition in traditional markets. Over the unstable level of the Ukrainian economy, the use of the concept of lean production in the activities of domestic industrial enterprises can significantly improve their financial situation, assist in solving the problem of low profitability of production, reduce the amount of unreasonable and inefficient expenditures, improve the quality of production, increase labour productivity and employee engagement, establish relations with suppliers and buyers.

Key words: lean production, concept, goals, principles, losses, tools, value, quality.

Постановка проблеми. Здійснення діяльності будь-якого підприємства є неможливим без чітко налагоджених внутрішньовиробничих механізмів. Минув той час, коли розвиток бізнесу в Україні міг відбуватись на інтуїтивному рівні та забезпечувались високі прибутки не завдяки високій ефективності роботи організації, а завдяки низькій конкуренції та великій кількості незайнятих ніш. У сучасних умовах глобальної конкуренції вирішити стратегічне завдання підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств можна тільки за рахунок впровадження сучасних технологій управління. Одним з ефективних методів виведення підприємства з кризи та підвищення ефективності виробничого процесу є концепція бережливого виробництва, яка має низку суттєвих переваг порівняно з іншими методами управління та організації виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку концепції бережливого виробництва присвячено фундаментальні праці Дж.К. Лайкера [1], Дж.П. Вумека, Д.Т. Джонса [2], М. Вейдера [5], М.Л. Джорджа [3], Т. Оно [6], М. Імаї [4], М.А. Мироненка [8], Ю.П. Клочкова [11], Т.В. Омельяненко [10], О.Е. Леві, Т. Луйстера, Д. Теппінга, Г.М. Скударя [7] та інших науковців.

В багатьох джерелах правильно зазначається, що повністю усунути втрати в процесі виробництва та управління компанією неможливо, але існує велика кількість концепцій, застосування яких дає змогу мінімізувати втрати та виробничі відходи, витрати ресурсів та часу. Однією з них є система бережливого виробництва.

Бережливе виробництво (англ. "lean production" або "lean manufacturing") – це концепція, яка ґрунтується на прагненні підприємства ліквідувати всі види втрат за допомогою залучення в процес управління кожного працівника та максимальної орієнтації на споживача, що передбачає виробництво такої кількості продукції, якої вимагає ринок. Її розробив Тайїті Оно (Taiichi Ohno) ще у 1950-х роках на японському підприємстві «Тойота» ("Toyota Motor Corporation") [6]. Теорія бережливого виробництва стала всесвітньо визнаною теорією після виходу книги

Дж.П. Вумека та Д.Т. Джонса "The Machine That Changed The World" («Машина, яка змінила світ») [9]. Теорія бережливого виробництва дає змогу на практиці покращити діяльність підприємств, оскільки останні зосереджують свої зусилля на усуненні деяких або всіх надмірних витрат.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення накопиченого досвіду щодо інструментарію бережливого виробництва та можливості використання його елементів в умовах промислових підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бережливе виробництво – це система організації підприємства та управління ним, за якої продукція виготовляється згідно із запитами споживачів з мінімальною кількістю витрат ресурсів. У перекладі з англійської "lean" означає «пісний, без жиру, стрункий», тобто таке виробництво не має надмірностей та втрат. Принципи бережливого виробництва вже давно успішно застосовуються в Японії, Китаї, Німеччині, США, Великобританії, що дає змогу підприємствам цих країн займати лідируючі позиції в різних сферах діяльності.

Глобальною метою бережливого (ощадливого) підприємства прийнято вважати задоволення вимог та потреб конкретних споживачів, постачальників матеріальних ресурсів та інших партнерів з виробничої кооперації, акціонерів та кожного окремого працівника підприємства, а також усіх інших зацікавлених в успішності його функціонування осіб, груп та інституцій, суспільства загалом [10].

Якщо розглянути більш конкретно цільові орієнтири бережливого виробництва, можна відзначити неоднозначність поглядів на основні цілі його впровадження на підприємстві. Найбільш поширеними є такі цілі, як скорочення трудовитрат, зменшення термінів розроблення нової продукції, зменшення термінів створення продукції, скорочення виробничих та складських площ, гарантія постачання продукції замовнику, максимальна якість за мінімальною вартості.

Проте аналіз цього питання дав змогу зробити висновок, що всі дослідники тією чи іншою

мірою торкаються аспектів мінімізації собівартості продукції, її якості, гарантії постачання замовнику, що узагальнено можна вважати чинниками конкурентоспроможності підприємства. Скорочення термінів розроблення продукції є складовою гнучкості та швидкого реагування на потреби ринку. Крім того, дослідники оминули увагою таку важливу мету, як оптимізація обігових коштів, вкладених в підприємство, тобто наявних запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, залишків готової продукції на складах, дебіторської заборгованості. Усталеність функціонування та розвитку є метою, рівноцінною зростанню конкурентоспроможності, оскільки, прагнучи підвищити ефективність роботи підприємства в короткостроковому періоді, підприємство може нехтувати підвищенням свого потенціалу та втратить конкурентні позиції в довгостроковій перспективі. Таким чином, з урахуванням вивченого досвіду та власних зауважень сформуємо основні цілі впровадження бережливого виробництва на підприємстві (рис. 1).

Для досягнення вказаних цілей бережливого виробництва підприємству необхідно постійно додержуватись базових принципів, які вперше були сформульовані Дж. Вумеком та Д. Джонсом [2]:

- 1) принцип визначення цінності конкретного продукту з точки зору клієнта;
- 2) принцип визначення всіх стадій потоку створення цінності для цього продукту;
- 3) принцип забезпечення безперервного (в суворій послідовності протягом всього потоку) створення цінності продукту;
- 4) принцип можливості споживачу «витягувати» продукт (створити можливості для витягування клієнтами цінності з попередньої стадії);

5) принцип прагнення досконалості (стан, за якого створюється абсолютна цінність та немає ніяких втрат).

За Ю.П. Адлером [13], ощадливий менеджмент керується вісьмома принципами, які змінюють світ, а саме принципами орієнтації (фокусу) на клієнта (споживача, покупця); лідерства; залучення персоналу; процесного вдосконалення (Кайдзен); прийняття рішень на основі фактів; взаємовигідних відносин з поставальниками.

Т.В. Омеляненко, О.В. Щербина, Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко визначають базовими принципами бережливого виробництва принципи раціональності, витягування, потоковості, перфекціонізму, колективності [10].

Принцип визначення цінності конкретного продукту є складовою частиною принципу раціональності. На підприємстві виконується безліч процесів, проте з точки зору споживача суттєвими є лише ті операції та процеси, які додають цінності виробленому продукту, тому саме цей принцип спрямовує підприємство на пошук втрат часу та матеріальних ресурсів, що мають місце в процесі виробництва та вжиття заходів щодо їх мінімізації. В табл. 1 узагальнено інформацію джерел [11; 14; 15] щодо основних видів втрат на підприємстві, рекомендовано способи їх усунення.

Більшість інструментів (якщо не всі без винятку) бережливого (ощадливого) виробництва розроблені для того, щоби повністю реалізувати принцип раціональності, який наголошує на тому, що все, що є зайвим, слід вилучити; все, що є непотрібним, слід усунути; всього, що є некорисним, слід негайно позбутися, оскільки це збільшує витрати, але не збільшує кінцеві результати [10].

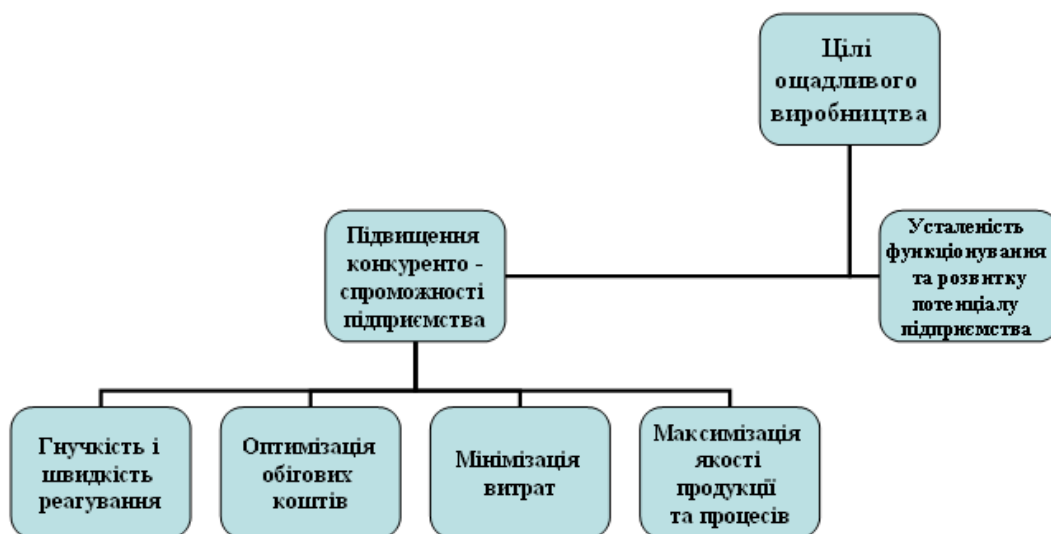


Рис. 1. Цілі впровадження бережливого виробництва на підприємстві

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [10; 11] та власного бачення

Втрати підприємства та способи їх усунення

Види втрат	Способи їх усунення
Непотрібне переміщення матеріалу	Перепланування, вибудовування потоку, виробничі осередки
Зайві внутрішньо змінні переміщення співробітників	Застосування принципів проектування робочих місць та економії рухів, якісне планування виробництва
Виявлення дефектів/переробка	Усунення причин браку
Простої через очікування робітників, матеріалів, вихід зі строю обладнання, нестачі фінансових ресурсів	Використання TPM (Total Productive Maintenance), SMED (Single-Minute Exchange of Dies), витягування потоку, синхронізація етапів виробництва між собою
Непотрібні процеси	Визначення запитів споживача, відсутність відступу від них
Перевиробництво	Визначення запитів споживача, відсутність відступу від них
Надмірні склади сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готових виробів	Канбан, система витягування тощо
Невикористаний трудовий потенціал	Повне залучення людей, TWI (Training Within Industry), тобто навчання на виробництві, DWM, тобто щоденне керівництво роботами

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [14; 15]

На скорочення виробничих запасів впливає дотримання принципу витягування, який вимагає від підприємства переходу до такої побудови виробництва, за якої ділянки, розміщені на наступних етапах виробничого процесу, забирають з попередніх ділянок деталі, матеріали та комплектуючі вироби, необхідні їм виключно зараз, призначені для виготовлення саме цього конкретного виробу, тобто вони немовби «витягують» потрібне їм з попередніх ділянок. Принцип витягування застосовується ощадливим підприємством не лише за організації внутрішньовиробничих відносин. В разі його дотримання під час побудови взаємовідносин «виробник – покупець» виготовлення чергової одиниці продукції підприємством розпочинається лише тоді, коли надходить замовлення від конкретного споживача, тобто споживач немовби «витягує» з підприємства потрібну продукцію [16]. Застосування «тягнучого» підходу до побудови взаємовідносин «виробник – постачальник» уможливіє відмову від наперед визначеного на весь рік графіка надходжень ресурсів. Замовлення на поставки сировини, матеріалів та комплектуючих виробів, необхідних для виготовлення саме цієї одиниці чи партії продукції, розміщуються та виконуються саме тоді, коли цього потребує виробник, тобто останній немовби «тягне» від постачальника необхідні ресурси.

Реалізація принципу витягування на практиці втілюється в системі «саме вчасно». Її застосування дає ощадливому підприємству можливість відмовитися від роботи «на склад», де виготовлена продукція незатребуваною та нереалізованою може лежати роками, а також суттєво зменшити обсяги складських запасів матеріально-сировинних ресурсів та незавершеного виробництва. Зрештою, принцип витя-

гування сприяє реалізації цільових орієнтирів, таких як максимізація якості (споживач отримує те, що йому потрібно, а не те, що наявне) та мінімізація витрат (виробник зменшує видатки на закупівлю та зберігання запасів), а також створює підґрунтя для забезпечення гнучкості та швидкості реагування підприємства на зміни в середовищі його функціонування за збереження внутрішньої стійкості [11].

Принцип потоковості можна охарактеризувати так: підприємству необхідно зв'язати «корисні» операції та дії в потік створення цінності, забезпечити безперервний перебіг цього потоку.

Потік створення цінності – це сукупність всіх дій, які потрібно зробити, щоби продукт пройшов через три важливі етапи менеджменту:

- 1) вирішення проблем (від розроблення концепції та робочого проектування до випуску готового виробу);
- 2) управління інформаційними потоками (від отримання замовлення до складання детального графіку проекту та постачання товару);
- 3) фізичне перетворення (від сировини до готового продукту в руках споживача).

Дотримання принципу потоковості вимагає від ощадливого підприємства точного визначення з огляду на вимоги споживача та можливості виробника, цінності продукту, ідентифікації загального потоку створення цінності для окремого продукту чи групи продуктів, спрощення руху між етапами потоку, виключення дій, пов'язаних із зайвими витратами ресурсів, виключення періодів очікувань та простоїв як всередині етапів, так і між ними, ефективного управління потоком створення цінності за принципом витягування.

Проаналізувавши та узагальнивши позиції науковців, можемо сказати, що основними

Таблиця 2

Інструментарій методології бережливого виробництва

Сутність інструмента	Ефект застосування	Недоліки та проблеми застосування методу
1	2	3
<i>1. Система «Впорядкування» ("5S")</i>		
Правильна організація робочого місця, тобто створення зрозумілого середовища, де визначено місце для кожної речі, всі вони перебувають на своєму місці. 1S (Seiri – організованість) – видалення непотрібного, 2S (Seiton – акуратність) – раціональне розміщення предметів праці, 3S (Seiso – чистота) – прибирання, перевірка та виправлення несправностей, 4S (Seiketsu – стандартизація) – стандартизація, 5S (Shitsuke – дисципліна) – дисциплінованість та відповідальність.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Швидке виявлення проблем у виробництві, викликаних неправильною організацією робочого місця, зведення їх до мінімуму; 2) підвищення якості менеджменту на оперативному рівні; 3) посилення рівня дисциплінованості персоналу, дотримання правил охорони праці та промислової безпеки; 4) зменшення кількості відмов та неполадок в роботі устаткування; 5) ефективні робочі місця, що є основою збільшення продуктивності праці, економії ресурсів, підвищення якості та продуктивності праці без додаткових капітальних вкладень; 6) єдність персоналу щодо постійного вдосконалення; 7) створення першочергових умов запровадження інших методів БВ. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Часткове залучення працівників; 2) неуважність під час сортування; 3) часткове охоплення виробничих, адміністративних, допоміжних приміщень; 4) відсутність стандартних правил облаштування робочих місць, місць зберігання ресурсів та засобів безпеки.
<i>2. Карта потоку створення цінності (VSM – Value Stream Mapping)</i>		
Метод розділення всіх операцій підприємства на: <ul style="list-style-type: none"> – роботи, що додають цінності, тобто роботи, за результати яких споживач готовий платити; – роботи, що не додають цінності, тобто роботи, в результаті виконання яких користь для споживача не створюється, але їх необхідно здійснювати, щоби стало можливим виконання робіт, які додають цінності (обслуговування основного виробництва, прибирання виробничих приміщень, облік та нормування, навчання персоналу тощо); – роботи, які не додають продуктивних цінностей, а виконання яких не є запитаним з боку виробника. Графічне представлення потоків, здійснюване під час їх картування.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Отримання карти потоку створення цінності, яка є схемою, що графічно відображає всі етапи руху потоків матеріалів та інформації, потрібних для виконання замовлення споживача; 2) карта потоку – це інструмент обґрунтованого планування змін. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Недостатність методичного забезпечення для побудови карт потоку створення цінності за видами (карта поточного стану, карта майбутнього стану, карта ідеального стану); 2) не включення в схему інформаційного та грошового потоків; 3) повна/часткова відсутність узгодження матеріального, інформаційного та грошового потоків; 4) складність схем з переплетеннями та зворотними напрямками; використання недостатньо чітких та зрозумілих символів.
<i>3. Система тотального догляду за устаткуванням (TPM – Total Productive Maintenance)</i>		
Система забезпечення високоякісного догляду за устаткуванням, яка охоплює не лише технічне обслуговування виробничих потужностей у процесі їх експлуатації, але й їх конструювання та виготовлення, а також передбачає активну участь працівників усіх рівнів та всіх служб і підрозділів підприємства в процесі вдосконалення використання обладнання.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Оптимальне сполучення ефективного використання виробничих потужностей та витрат на підтримку їх у працездатному стані за рахунок зменшення поломок і скорочення простоїв (зокрема, на переналагодження), а також підвищення продуктивності та вдосконалення устаткування; 2) запобігання всім видам втрат (нешасні випадки, поломки, брак) протягом усього життєвого циклу виробничої системи; 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Необхідність зміни виробничої культури та посилення відповідальності виконавців; 2) недостатня узгодженість дій виконавців, технічного персоналу, керівництва; 3) відсутність належного рівня професійної компетентності у технічного персоналу та виконавців.

1	2	3
	<ul style="list-style-type: none"> – втрати часу через зупинки в роботі устаткування внаслідок його виходу з ладу; – втрати часу на переналагоджування устаткування (наприклад, через заміну штампів); – втрати швидкості, що виникають під час роботи устаткування на «холостому ході»; – втрати швидкості, що виникають через роботу устаткування в неповному режимі (на знижених обертах); – втрати коштів через виникнення дефектів під час виробничого процесу; – втрати коштів через відносно зменшення обсягів випуску якісної продукції за наявності в партії дефектних виробів. 	
4. Система швидкого переналагоджування устаткування (SMED – Single Minute Exchange of Dies)		
<p>Система переналагоджування устаткування, за якої процес переналагоджування одиниці виробничого обладнання чи кількох пов'язаних між собою одиниць виробничого устаткування (наприклад, конвеєра) під час переходу від виробництва певного виду продукту до іншого, заміни інструмента, переналаштування програмних продуктів, пересилання баз даних між інформаційними системами з акцентом на відсутності простоїв та помилок має найменшу тривалість (до 10 хвилин). В основі переналадок лежать дві групи дій, а саме зовнішні та внутрішні. Внутрішні виконуються після зупинки обладнання, зовнішні можна проводити під час роботи обладнання. Мета методики SMED полягає в перетворенні внутрішніх операцій на зовнішні.</p>	<p>Стає простіше виробляти невеликі партії продукції, збільшується час корисної роботи обладнання.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Недостатній рівень раціоналізації операцій; 2) недостатня узгодженість інформаційних продуктів та інформаційних систем; 3) часткове врахування пропозицій з удосконалення командної роботи; 4) недостатній рівень професійної компетентності персоналу.
5. Система «Саме вчасно» (JIT – Just-in-Time)		
<p>Це система організації виробництва, за якої на підприємство поставляються суто ті матеріали та виробляються суто ті вироби, що є необхідними, точно в необхідний термін та точно в потрібній кількості. Сировина, напівфабрикати, комплектуючі вироби подаються невеликими партіями безпосередньо у потрібні точки виробничого процесу, оминаючи складські приміщення. Готова продукція відвантажується споживачам безпосередньо в міру завершення виробництва. Підприємство взаємодіє з вузьким колом постачальників, яких добирає за критерієм спроможності гарантувати поставку комплектуючих виробів високої якості точно у потрібні терміни.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Зниження запасів матеріалів, готових виробів, розмірів займаних площ; 2) зниження часу виконання операцій; 3) гнучкість щодо зміни асортименту продукції та обсягів виробництва; 4) оптимізація фінансових потоків. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Значний ризик невиконання виробничої програми та планів реалізації продукції; 2) залежність від обмеженого кола постачальників; 3) складність забезпечення узгодженості в ланцюжку «постачання – виробництво – реалізація»; 4) безпека затримок виробництва; 5) відсутність чіткої комунікативної лінії як усередині підприємства, так і в ланцюжку «постачальник – виробник – споживач»; 6) часткова/повна відсутність командної роботи; 7) недостатній рівень технічного оснащення та професійної компетентності персоналу; 8) нечітке розуміння маршруту руху матеріального потоку.

Продовження таблиці 2

1	2	3
<i>6. Карта стандартної операції (SOP – Standard Operating Procedure)</i>		
Розроблення стандартних операційних процедур (SOP), задокументованих у так званих картах стандартних операцій. SOP стосовно кожної конкретної операції має форму паперового чи електронного документа, що містить інформацію про послідовність виконуваних дій, тривалість циклу, обсяг матеріальних запасів; конкретизує, які робітники, з використанням яких матеріалів та якого устаткування мають виконувати цю операцію. Використовуються загальні карти, листки стандартного комбінування завдань, рекомендації з виконання завдань, інструкції з виконання завдань, листки стандартних операцій.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Зменшення втрат за рахунок поширення кращого досвіду; 2) зменшення ризиків щодо якості; 3) підтримання стабільності та керованості виробничого процесу; 4) відповідність стандартам безпеки праці та якості готової продукції; 5) підтримання менеджментом та виконавцями. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Складність урахування у внутрішніх стандартах унікальності підприємства; 2) нерегулярність внесення коригувань, змін, удосконалень у текст документа; 3) повне/часткове недотримання основних вимог щодо формування стандартів.
<i>7. Карткова система передавання інформації (Kanban)</i>		
Передбачас встановлення взаємозв'язку між бізнес-процесами в межах підприємства та координування потоку створення цінності відповідно до запитів споживачів, дає змогу реалізувати принцип витягування шляхом використання основних та додаткових карток Канбан. Карткова система передавання інформації – це система організації виробництва та матеріально-технічного постачання, що дає змогу найбільш повно реалізувати принцип витягування. Працюючи відповідно до нього, цех-виробник не має жорсткого графіка роботи; він зв'язаний не загальним планом, а конкретним замовленням цеху-споживача, а також оптимізує свою роботу в межах цього замовлення. Конкретний графік виробництва на декаду та місяць відсутній. Він фактично формується обігом карток Канбан.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Зменшення втрат; 2) зменшення зайвих складських запасів; 3) відсутність перевиробництва; 4) зменшення тривалості виробничого циклу, прискорення оборотності активів; 5) покращення якості готових виробів; 6) регулювання потреби, узгодженість професійної ротації персоналу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Неможливість реалізації без одночасного впровадження комплексної системи управління якістю; 2) недотримання точності в розрахунках (інколи багато припущень та приблизних оцінок); 3) повна/часткова відсутність достовірної інформації в картках; 4) не завжди зрозумілі для виконавців засоби візуалізації.
<i>8. Правило зупинки процесу за неякісної роботи (Jidoka)</i>		
Необхідність негайної зупинки верстата чи лінії в разі виникнення в режимах їхньої роботи відхилень, які приводять до виготовлення дефектної продукції.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Свочасне виявлення проблеми; 2) зменшення витрат; 3) підвищення якості продукції; 4) недопущення перевиробництва; 5) розроблення профілактичних заходів, негайне ухвалення коригуючих дій в разі встановлення ненормального перебігу виробничого процесу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Страх працівників перед зупинкою виробничого процесу; 2) складність визначення та ідентифікації прихованих проблем.
<i>9. Метод Kaizen</i>		
Це безперервне вдосконалення на місці створення додаткової вартості. Метод спрямований на стимулювання працівників підприємства до розроблення та внесення пропозицій з удосконалення й поліпшення для реалізації в короткостроковому діапазоні з орієнтацією на довгостроковий успіх. Складовими елементами Kaizen прийнято вважати взаємодію між персоналом, особисту дисципліну, командний дух, гуртки якості, пропозиції з удосконалення.	Постійне вдосконалення на безперервній основі з фокусуванням на зменшення/повне усунення непродуктивних витрат (втрат) під час створення підприємством цінності для споживача.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Часткове залучення персоналу до процесу постійного вдосконалення; 2) неприйняття зміни корпоративної культури; 3) недостатній рівень розвитку самодисципліни; відсутність стандартизації роботи та тотального контролю якості діяльності й продукції в межах підприємства.

1	2	3
<i>10. Засоби захисту від помилок ("Рока-Йоке" – «Захист від дурня»)</i>		
Розроблення методів запобігання помилок безпосередньо у виробничому процесі. Метою є досягнення відсутності дефектів. Методи охоплюють практичні прийоми та засоби запобігання помилкам: – в процесі конструювання деталям надається форма, що дає змогу встановлювати їх для верстатного оброблення виключно правильним чином; – в процесі виробництва застосування фотоелементів виникає логічна схема, що забезпечує вибір правильної комбінації деталей для конкретного виробу, що складається.	Запобігання помилок є дешевшим, ніж інспекція, контроль, перевірка.	Додаткові витрати на розроблення деталей та конструкцій специфічної форми, встановлення контролюючого устаткування.
<i>11. Техніка візуалізації оперативного управління (Visual Management, Andon)</i>		
Метод простих та зрозумілих індикаторів, використовуваних на підприємстві для обміну інформацією. Андон є засобом візуального управління, який дає змогу з першого погляду оцінити стан операцій у певній виробничій зоні та інформує про виникнення будь-яких відхилень. Андон може вказувати на поточний стан перебігу виробництва (наприклад, який з верстатів працює на поточний момент); порушення, що мають місце під час виробничого процесу (простий верстат, проблеми з якістю матеріалів, вихід обладнання з ладу, несвоєчасні дії оператора, нестача матеріалів тощо); заходи, яких слід вжити (наприклад, переналаджування); відповідність/невідповідність фактичного обсягу виробництва. Андон може бути простим, а саме складатися з кількох різнокольорових лампочок, котрі вмикаються автоматично або працівником залежно від протікання виробничого процесу (нормальний, з відхиленням, поломка тощо), та складним у вигляді спеціальних інформаційних табло, на яких наводяться деталізовані параметри перебігу виробничих процесів.	1) Постійне інформування про стан функціонування підприємства (нормальний або є відхилення) з акцентуванням на проблемах та їх завчасне попередження; 2) презентація в наочній формі інформації про досягнуті результати і динаміку їх змін; покращення продуктивності праці; можливість оперативного швидкого ухвалення коригуючих заходів; покращення клімату в колективі; посилення командного духу та морального стимулювання персоналу підприємства; 3) можливість спрощення формату управління звітності.	1) Додаткові витрати на засоби візуалізації оперативного управління; 2) встановлення таких засобів може викликати спротив з боку робітників та управлінців; 3) частково зрозумілі для виконавця/контролера засоби візуального контролю; 4) не завжди коректно визначено потенційну небезпеку; 5) нерегулярність оновлення графіків про досягнення стратегічних орієнтирів.

принципами, на основі яких має будуватись система бережливого виробництва на підприємстві, можна вважати принципи:

- визначення та розуміння цінності продуктів підприємства;
- усунення фінансових операцій та дій, які споживають ресурси, але не роблять внесок у створення споживчої цінності продукту;
- потоковості;
- системного процесного підходу до управління підприємством;
- орієнтації на клієнта (споживача ресурсів, покупців продукції або послуг);
- витягування;
- командної роботи (створення команди та внесок кожного співробітника в загальну справу);
- поваги до співробітників (помилки – це недоліки роботи всієї системи);

- безперервного вдосконалення;
- «йди та дивись» (прийняття управлінських рішень на основі вивчення фактів на місці виникнення проблеми).

Для досягнення цілей впровадження бережливого виробництва з дотриманням узагальнених вище принципів підприємство має застосовувати специфічні методи та інструменти системи бережливого виробництва. З огляду на складність проблеми можна застосовувати паралельно велику кількість методів та інструментів.

В роботах [10; 11; 17; 18; 19] приділяється увага інструментарію бережливого виробництва. В табл. 2 узагальнено накопичений досвід щодо інструментарію бережливого виробництва, наведено переваги, проблеми та обмеження застосування вказаних методів.

Наведені в табл. 2 інструменти вважаються найбільш вживаними в практиці бережливого виробництва. На основі виконаного аналізу переваг у їх застосуванні та можливих недоліків, ризиків, обмежень можна вибрати інструмент, який доцільно використовувати як елемент системи бережливого виробництва в умовах конкретного підприємства.

Висновки. Необхідність розроблення та реалізації проектів у сфері бережливого виробництва пов'язана з необхідністю забезпечення високої конкурентоспроможності сучасного під-

приємства, посилення глобальної конкуренції на традиційних ринках збуту. За нестабільного рівня економіки України застосування концепції бережливого виробництва в діяльності вітчизняних промислових підприємств може суттєво покращити їх фінансовий стан, посприяти у вирішенні проблеми низької рентабельності виробництва, зменшити обсяг необґрунтованих та нерациональних витрат, покращити якість виготовлення продукції, підвищити продуктивність праці, мотивацію робітників, налагодити зв'язки з постачальниками та покупцями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципів менеджмента ведучей компанії мира. Москва : Альпина Паблішерз, 2011. 400 с.
2. Вумек Дж., Джонс Д. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 473 с.
3. Джордж М. Бережливое производство + шесть сигм: комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 360 с.
4. Имаи М. Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний / пер. с англ. 2-е изд. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 274 с.
5. Вейдер М. Инструменты бережливого производства. 10-е изд. Москва : Альпина Паблішерз, 2013. 193 с.
6. Тайіті О. Виробнича система Тойоти: йдучи від масового виробництва. Москва : ІКСІ, 2012. 260 с.
7. Интегрированная концепция бережливое производство + шесть сигм : учебное пособие / под общ. ред. Г.М. Скударя. Київ : КНЕУ, 2011. 160 с.
8. Мироненко М.А. Менеджмент ошадливого виробництва : навчальний посібник. 3-тє вид., випр. Дніпропетровськ : Пороги, 2015. 512 с.
9. Womack J.P., Jones D.T., Roos D. The Machine that changed the World: The Story of Lean Production. Harper Collins, New York, 1990. ISBN 978-0-060-97417-6.
10. Омеляненко Т.В., Щербина О.В., Барабась Д.О., Вакуленко А.В. Ошадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід : науково-практичне видання. Київ : КНЕУ, 2009. 157 с.
11. Клочков Ю.П. Организация бережливого производства на предприятиях машиностроения : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05. Ижевск, 2012. 23 с.
12. Кобилуох О.Я., Мельник Г.М. Ошадливе виробництво як концепція оптимізації виробничого та управлінського процесів. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/23489/1/10-43-49.pdf>.
13. Адлер Ю.П. Восемь принципов, которые меняют мир. URL: <http://www.lobanov-logist.ru/index.php?newsid=426>.
14. Восемь видов потерь, являющихся препятствием повышению эффективности. URL: <http://www.leanforum.ru/library/r11/355.html>.
15. Производственная система и потери. URL: <http://www.leanforum.ru/library/r22/1775.html>.
16. Омеляненко Т.В. Цільові орієнтири та принципи ошадливого виробництва. *Підприємницька діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання* : збірник матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 28–29 травня 2009 року. Київ : МІБО КНЕУ, 2009. С. 63–65.
17. Топ-25 инструментов бережливого производства. URL: <https://worksection.com/blog/top-25-lean-tools.html>.
18. Кайдзен-медитация: або мистецтво концентрації на доінні і посівах (ч. 1). URL: <https://agroday.com.ua/2018/03/19/kadzen-medytatsiya-abo-mystetstvo-kontsentratsiyi-na-doyinnya-i-posivi>.
19. Колос І.В. Типологія методів ошадливого виробництва. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 3 (8). URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/28.pdf.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПІДПРИЄМСТВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

STRATEGIC BENCHMARKS FOR ENTERPRISES IN THE FINANCIAL MARKET

Добриніна Л.В.
викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет

Стаття присвячена дослідженню сутності стратегічних орієнтирів підприємств на фінансовому ринку. Визначено стратегічні орієнтири підприємств щодо фінансового ринку. Надано орієнтири для розроблення інвестиційної стратегії управління інвестиційною діяльністю підприємств, які враховують поточні та стратегічні напрями збалансованого розвитку. Виокремлено критерії оцінювання ефективності стратегічного управління задля формування та використання фінансових ресурсів на фінансовому ринку. Управління інвестиційною діяльністю підприємства є складним та багатоаспектним процесом, реалізація якого залежить від багатьох чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. З огляду на це ефективність такого управління буде залежати, з одного боку, від наявності науково обґрунтованої та чітко визначеної методичної бази, а з іншого боку, від професіоналізму керівництва підприємства. Досліджено різні підходи до управління інвестиційною діяльністю підприємств щодо використання різних джерел за допомогою інструментів фінансового ринку для ефективного управління підприємством. Процес інвестування передбачає також вироблення стратегії задля накопичення капіталу та забезпечення економічного зростання підприємства. Отже, інвестиційна діяльність втілює взаємозалежний рух трьох відтворювальних форм інвестицій, таких як ресурси, вкладення, дохід. Обґрунтовано необхідність виходу підприємства на фінансовий ринок.

Ключові слова: орієнтири підприємства, стратегічне управління підприємством, інвестиційна діяльність, фінансовий ринок.

Статья посвящена исследованию сущности стратегических ориентиров предприятий на финансовом рынке. Определены стратегические ориентиры предприятий по финансовому рынку. Предоставлены ориентиры для разработки инвестиционной стратегии управления инвестиционной деятельностью предприятий, которые учитывают текущие и стратегические направления сбалансированного развития. Выделены критерии оценивания эффективности стратегического управления для формирования и использования финансовых ресурсов на финансовом рынке. Управление инвестиционной деятельностью предприятия является сложным и многоаспектным процессом, реализация которого зависит от многих факторов как внутреннего, так и внешнего характера. С учетом этого эффективность такого управления будет зависеть, с одной стороны, от наличия научно обоснованной и четко определенной методической базы, а с другой стороны, от профессионализма руководства предприятия. Исследованы различные подходы к управлению инвестиционной деятельностью предприятий по использованию различных источников с помощью инструментов финансового рынка для эффективного управления предприятием. Процесс инвестирования предполагает также выработку стратегии для накопления капитала и обеспечения экономического роста предприятия. Итак, инвестиционная деятельность воплощает взаимозависимое движение трех воспроизводственных форм инвестиций, таких как ресурсы, вложение, доход. Обоснована необходимость выхода предприятия на финансовый рынок.

Ключевые слова: ориентиры предприятия, стратегическое управление предприятием, инвестиционная деятельность, финансовый рынок.

The article is devoted to the study of the essence of strategic orientations of enterprises in the financial market. Strategic benchmarks of enterprises on the financial market are defined. The guidelines are provided for the development of an investment strategy for managing investment activities of enterprises that take into account the current and strategic directions of balanced development. The criteria for assessing the effectiveness of strategic management with the aim of forming and using financial resources in the financial market are identified. Management of investment activity of the enterprise is a complex and multidimensional process, the implementation of which depends on many factors, both internal and external. In view of this, the effectiveness of such a management will depend, on the one hand, on the availability of a scientifically sound and well-defined methodological basis, on the

other hand, on the professionalism of the management of the enterprise. The researches of different approaches to management of investment activity of enterprises concerning use of different sources, using financial market instruments, for the effective management of the enterprise are conducted. The investment process also involves the development of a strategy for the purpose of capital accumulation and economic growth of the enterprise. Hence, investment activity embodies the interconnected movement of three reproductive forms of investment, such as resources, investments, income. The necessity of the company to enter the financial market is substantiated. An effective tool for managing an investment activity of an enterprise is its strategic guidelines, which are crucial for the functioning of the enterprise regardless of size, sectoral affiliation, organizational and legal form, and other features.

Key words: landmarks of the enterprise, strategic enterprise management, investment activity, financial market.

Постановка проблеми. Запорукою розвитку та ефективності роботи будь-якого підприємства є правильний вибір стратегічних орієнтирів, за допомогою яких можна найкращим шляхом реалізувати ресурси, які перебувають у розпорядженні підприємства. Нині винятковою стає необхідність організації такого управління, яке змогло б адаптуватись до швидких змін економічного середовища.

Підприємство як відкрита економічна система постійно перебуває під впливом умов зовнішнього та внутрішнього середовищ, тому для кожного підприємства, яке має на меті не лише залишитись діючим, але й досягнути певного рівня стабільності, управління інвестиційною діяльністю має спиратись на визначальні орієнтири функціонування, які враховують поточні та стратегічні напрями збалансованого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення наукової проблематики стратегічних орієнтирів у процесі трансформації управління та функціонування підприємств знайшло відображення в низці праць відомих та авторитетних фахівців-економістів, таких як І. Бланк, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, Г. Мінцберг [1–3].

Проте залишаються недостатньо опрацьованими питання формування механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств на фінансовому ринку, а саме визначення стратегічних орієнтирів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Потребують уваги формування стратегічних орієнтирів підприємств на фінансовому ринку для підвищення ефективності та якості управління інвестиційною діяльністю підприємства, визначення принципів роботи методів стратегічного управління, які необхідні для оптимального формування та використання фінансових ресурсів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). В процесі розвитку підприємство стикається з різними завданнями щодо ефективного управління інвестиційною діяльністю та контролем за рівнем ризиків, тому необхідно дослідити механізм управління інвестиційною діяльністю підприємств на фінансовому ринку щодо визначення їх стратегічних орієнтирів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихід підприємств України на світові ринки, зростання змін у зовнішньому середовищі, розвиток

інформаційних технологій, виникнення нових потреб у споживачів висувають на порядок денний проблему організації стратегічного управління на підприємстві як одну з найбільш важливих проблем, що пов'язана з удосконалення механізмів функціонування підприємства [1; 2].

Визначення пріоритетних цілей підприємства є запорукою ефективного використання наявних ресурсів та досягнення ефективних результатів у довгостроковій перспективі.

Інструментарій стратегічних орієнтирів є досить різноманітним, що дає змогу використовувати певний набір методів та алгоритмів, який є прийнятним для кожного окремого підприємства. Інвестиційні досягнення забезпечують стабільне економічне зростання, фінансову стійкість та платоспроможність підприємства, тому стратегічні орієнтири сучасних підприємств є неодмінною рисою їхнього розвитку [3].

Отже, під стратегічними орієнтирами будемо розуміти параметри, які побудовані з конкретною метою організації.

Головною метою діяльності підприємства є максимізація його прибутку в поточному та перспективному періодах. Це вимагає розроблення таких задач управління, які забезпечують досягнення головної мети інвестиційної діяльності, що полягає у забезпеченні достатньої інвестиційної підтримки необхідних темпів розвитку поточної діяльності підприємства, балансу максимальної прибутковості з урахуванням прийнятного ступеня ризику, ліквідності інвестицій, можливостей швидкого реінвестування капіталу за зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, можливості реалізації програм соціального розвитку колективу.

В процесі управління інвестиційною діяльністю підприємству під час вибору виду фінансових ресурсів необхідно враховувати, що на початку інвестування необхідна мобілізація всіх елементів механізму управління фінансовими ресурсами на досягнення позитивного ефекту, який має проявлятися в перевищенні доходів від інвестицій над витратами на їх проведення; оскільки інвестиції здійснюються в грошовій формі, то відбувається тимчасове вилучення з обігу власних засобів, а в разі залучення чи запозичення коштів виникає нова відповідальність за їх інвестування, яка покладається не лише на управління інвестиційною діяльністю, але й загалом на всю систему управління під-

приємством; на початку інвестиційного процесу важко піддаються розрахунку початково інвестовані витрати та очікуваний дохід від його завершення, що пояснюється можливими змінами прибутковості інвестиційного процесу під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища протягом всього періоду інвестування; як зовнішнім, так і внутрішнім інвестиціям властиві ризики неповернення інвестованих засобів.

Зростання ефективності інвестицій забезпечується кореляцією реальної та фінансової ефективності. Фінансова ефективність досягається під час руху в процесі інвестиційної діяльності фінансового ресурсу, що характеризує здатність підприємства акумулювати грошові кошти та використовувати їх задля фінансування інвестиційних проектів в процесі оптимізації капітальної структури фірми; розроблення дивідендної політики, що включає оптимізацію пропорцій між споживаною (дивіденди) та реінвестованою частинами прибутку; спрямування тимчасово вільних ресурсів у реальні інвестиційні проекти або задля накопичення у фінансові інвестиції шляхом формування оптимального інвестиційного портфеля [1].

Ефективне управління фінансовим ресурсом дає змогу збільшувати чи підтримувати потік реального капіталу та сприяти зростанню ефективності інвестицій.

Такі цілі можуть бути сформовані у вигляді забезпечення приросту капіталу, приросту рівня прибутковості інвестицій та суми доходу від інвестиційної діяльності, зміни пропорцій у формах реального та фінансового інвестування тощо. При цьому формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності має узгоджуватися зі стадіями життєвого циклу та цілями господарської діяльності корпоративної структури [2].

Ми вважаємо, що розроблення найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності на підприємствах необхідно здійснювати за двома напрямками. Перший охоплює розроблення стратегічних напрямів інвестиційної діяльності, а другий – розроблення стратегії формування інвестиційних ресурсів. Цей етап є найбільш відповідальним та складним.

Для ефективної реалізації інвестиційної стратегії потрібно всіма можливими способами нарощувати та підтримувати інтелектуальний потенціал інвестиційної діяльності, стимулювати підвищення його творчої віддачі, реконструювати старий господарський механізм та створити новий, який зробив би процес упровадження науково-технічного прогресу життєво необхідним, отже, вигідним.

Підприємства в процесі своєї інвестиційної діяльності формують інвестиційні стратегії, виходячи з певних стратегічних орієнтирів, створюючи їх у двох напрямках, одним з яких є реальні проекти та програми, а другим – фінан-

сові вкладення, які згодом будуть приносити прибутковість від цієї діяльності.

Далі ми розглянемо стратегічні орієнтири підприємства на фінансовому ринку.

Забезпечення темпів зростання капіталу. Ця мета є збільшенням капіталу компанії в довгостроковій перспективі. Досягнення цієї мети відбувається шляхом інвестування в реальні проекти та фінансові інструменти, вартість яких у майбутньому зростає.

Забезпечення темпів зростання поточного доходу. Оскільки здійснення інвестиційної діяльності вимагає мобілізації значних фінансових ресурсів, зокрема позикових, під час формування інвестиційної програми слід включати в неї проекти з високою поточною прибутковістю, що забезпечують підтримку постійної платоспроможності підприємства. Крім того, частина поточних доходів може бути капіталізована задля підтримання оптимальної структури інвестиційного портфеля.

Збереження капіталу. Під час інвестування коштів необхідно забезпечити мінімізацію інвестиційних ризиків. У процесі мінімізації загального рівня ризику за інвестиційним портфелем основна увага повинна бути приділена мінімізації ризику втрати доходів.

Забезпечення достатньої ліквідності. Інвестиційний портфель (або його частина) повинен мати високоліквідний характер, тобто за необхідності швидко та з мінімальними втратами перетворюватись на гроші. Рівень ліквідності інвестицій залежить від економічного клімату в державі, кон'юнктури інвестиційного ринку та специфіки інвестиційної діяльності підприємства [3].

Враховуючи альтернативність перерахованих цілей інвестування, підприємство-інвестор визначає їх пріоритети на тому чи іншому етапі інвестиційної діяльності. Пріоритетність цілей диктується загальними стратегічними цілями розвитку підприємства. Слід відзначити, що, крім головної, пріоритетної мети, підприємство може розробляти додаткові (вторинні) цілі, що не є альтернативою первинної.

На основі узагальнення наявних теоретичних здобутків запропоновано тлумачити стратегічні орієнтири підприємств на фінансовому ринку як систему критеріїв щодо напрямів його розвитку на довгострокову перспективу, пов'язаних з постановкою конкретних цілей та завдань, розробленням плану дій відповідно до прийнятої концепції (програми, стратегії).

Спираючись на виділені основні положення стратегічного управління підприємством, головними стратегічними орієнтирами діяльності підприємства в сучасних інтеграційних умовах вважаємо:

– збалансоване використання наявних ресурсів та максимальне залучення потенціалу підприємства до виконання стратегічних і тактичних завдань розвитку;

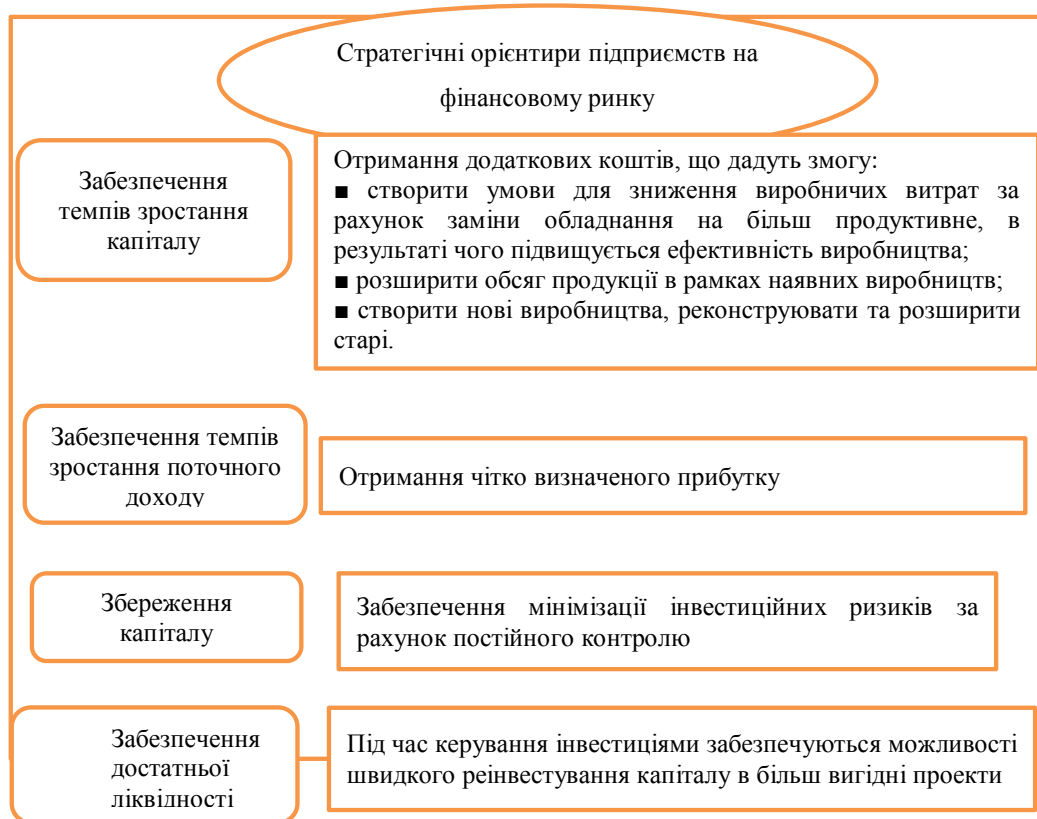


Рис. 1. Стратегічні орієнтири підприємств на фінансовому ринку

Джерело: складено на основі джерел [1–3]

- періодичний перегляд і переосмислення конкурентних переваг підприємства в умовах мінливого середовища для підтримки й забезпечення їх високого рівня;
- виділення ключових цінностей підприємства для формування корпоративної культури бізнесу;
- забезпечення достатнього рівня соціальної відповідальності для підтримки досягнутого рівня репутації підприємства;

- глибоке розуміння визначальних економічних, техніко-технологічних, соціальних, маркетингових та інших перетворень [1–3].

Висновки. Підприємство – це складна структура, що вимагає застосування зважених методичних підходів до ефективного управління інвестиційною діяльністю підприємств на фінансовому ринку, які формуються за допомогою виважених стратегічних орієнтирів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Добриніна Л.В. Особливості стратегії учасників фінансового ринку. *Науковий Вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 27/3. С. 24–28. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/.pdf> (дата звернення: 15.01.2019).
2. Стрикленд А.Дж., Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / пер. с англ. 12-е изд. Москва : Вильямс, 2006. 928 с.
3. Шохін Е.І. Короткий курс лекцій з дисципліни «Фінансовий менеджмент». URL: https://studme.com.ua/1854051611434/finansy/investitsionnaya_strategiya_predpriyatiya.htm#85 (дата звернення: 15.01.2019).

ФОРМУВАННЯ ІЄРАРХІЧНОЇ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF THE HIERARCHICAL SYSTEM OF DIAGNOSTICS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Довбня С.Б.

доктор економічних наук,
завідувач кафедри економіки та підприємництва
імені Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України

Сидоренко Є.К.

студент,
Національна металургійна академія України

Стаття присвячена вдосконаленню методичного інструментарію діагностики фінансової стійкості підприємства. На основі проведеного дослідження систематизовано методи діагностики фінансової стійкості. Розроблено ієрархічну систему, яка включає три ієрархічні рівні, базується на системі збалансованих показників та забезпечує комплексну діагностику фінансової стійкості, що включає оцінювання різних аспектів діяльності підприємства з використанням розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості. З'ясовано, що ієрархічна система діагностики має не лише містити аналіз абсолютних та відносних показників, але й поетапно оцінювати низку показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства, зводити їх у збалансовану систему, яку характеризує інтегральний показник фінансової стійкості. Систему апробовано в умовах конкретного підприємства, обґрунтовано пропозиції щодо підвищення його фінансової стійкості за рахунок емісії акцій задля впровадження автоматичної системи контролю споживання електроенергії.

Ключові слова: фінансова стійкість, рентабельність, діагностика, експрес-аналіз, поглиблене оцінювання, інтегральний показник, система збалансованих показників, емісія акцій.

Статья посвящена совершенствованию методического инструментария диагностики финансовой устойчивости предприятия. На основе проведенного исследования систематизированы методы диагностики финансовой устойчивости. Разработана иерархическая система, которая включает три иерархических уровня, базируется на системе сбалансированных показателей и обеспечивает комплексную диагностику финансовой устойчивости, которая включает оценивание разных аспектов деятельности предприятия с использованием расчета интегрального показателя финансовой устойчивости. Выяснено, что иерархическая система диагностики должна не только содержать анализ абсолютных и относительных показателей, но и поэтапно оценивать ряд показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия, сводить их в сбалансированную систему, которую характеризует интегральный показатель финансовой устойчивости. Система апробирована в условиях конкретного предприятия, обоснованы предложения по повышению его финансовой устойчивости за счет эмиссии акций для внедрения автоматической системы контроля потребления электроэнергии.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, рентабельность, диагностика, экспресс-анализ, углубленное оценивание, интегральный показатель, система сбалансированных показателей, эмиссия акций.

The article is devoted to the improvement of the methodical tools of diagnostics of financial stability of the enterprise. An analysis of literary sources has been carried out, and there is a discrepancy in interpretation and approaches to the diagnosis of financial sustainability. On the basis of the study, systematized methods and approaches to the diagnosis of financial sustainability. In modern conditions of management, a growing number of factors that reduce the financial sustainability of the enterprise, therefore the development of a hierarchical system of its diagnostics, which would allow taking into account the priority of the need to calculate the most objective indicators of the enterprise, becomes of great importance. In a dynamic economy characterized by economic instability, one of the main means to achieve the effectiveness of enterprise activities is the development and implementation of a set of measures aimed at strengthening its own financial stability. It has been found out that the hierarchical system of diagnostics should include not only the analysis of absolute and relative indicators, but also gradually evaluate a number of indicators characterizing different sides of the enterprise, and bringing them into a balanced system,

which characterizes the integral indicator of financial stability. The authors have developed a hierarchical system that includes three hierarchical levels (express diagnosis of financial stability (application of models of bankruptcy definition); a comprehensive diagnosis of financial stability (an assessment of the indicators of the financial condition of the company, grouped into three following areas: solvency, financial independence and efficiency of the enterprise) and a balanced system of indicators, which includes assessment of different sides of the enterprise, using the calculation of the integral indicator financially stability) and provides comprehensive diagnostics of financial stability. The proposed system of financial stability diagnostics has been tested in the conditions of a particular enterprise and the proposals have been substantiated for increasing its financial stability at the expense of share issue in order to introduce an automatic system for monitoring electricity consumption.

Key words: financial stability, profitability, diagnostics, expresses analysis, in-depth assessment, integral index, system of balanced indicators, issue of shares.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризуються нестабільністю фінансово-економічного простору та наявністю багатьох факторів негативного впливу, зокрема високим рівнем інфляції, нестійкістю курсу національної валюти, зменшенням платоспроможності населення та корпоративних клієнтів, високими кредитними ризиками й кредитними ставками. Ці та інші фактори провокують фінансово-економічні проблеми в діяльності суб'єктів фінансової діяльності, тому коректне оцінювання фінансової стійкості підприємства та його підтримка на належному рівні мають велике значення для функціонування й розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінювання фінансового стану та визначення рівня фінансової стійкості підприємств останнім часом досить широко досліджується в сучасних наукових публікаціях. Зокрема, ці питання розглянуто в роботах таких авторів, як І.О. Бланк, В.В. Ковальов, М.Д. Білик, О.О. Шеремет, Г.В. Савицька, М.О. Кизим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літературних джерел свідчить про наявність розбіжностей як в тлумаченні, так і в підходах до діагностики фінансової стійкості. Крім того, окремі методи діагностики фінансової стійкості не дають змогу зробити однозначні висновки щодо причин, які обумовили недостатній її стан.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в розробленні ієрархічної системи діагностики фінансової стійкості, яка включає декілька підсистем та рівнів, що відрізняються за змістом, кількістю та складом показників, а також забезпечує визначення факторів, які впливають на фінансову стійкість.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діагностика – це процес дослідження стану об'єкта, встановлення відхилень від нормального перебігу процесів за допомогою наявного методологічного інструментарію задля виявлення проблем та вузьких місць, як нині наявних, так і таких, що виникатимуть в майбутньому, а також їх усунення та визначення шляхів подолання в майбутньому за допомогою прийняття ефективних управлінських рішень [1, с. 217].

З огляду на ємність поняття фінансової стійкості та масштабність завдань, які вирішуються під час її аналізу, використовують багато різноманітних методів оцінювання фінансової стійкості. Основними з них є поглиблений коефіцієнтний аналіз, аналіз джерел фінансування запасів (важко ліквідних активів), оцінювання власного оборотного капіталу, аналіз маневреності, формування інтегрального показника фінансової стійкості, економіко-математичні моделі прогнозування банкрутства, кризового стану та оцінювання фінансової стійкості (моделі Альтмана, Лісса, Чессера, Тафлера, Ковальова, Савицької, Терещенко тощо) [2, с. 80].

Незважаючи на різноманіття методів діагностики, вони здебільшого базуються на використанні фінансових показників. Такий підхід не дає змогу повністю виявити ті проблеми та слабкі сторони, що впливають на фінансову стійкість підприємства та обумовлюють її недостатній рівень. У зв'язку з цим розроблена ієрархічна система діагностики, яка дає змогу поетапно виконувати оцінювання показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства, а також зводити їх у збалансовану систему.

Запропонована система діагностики передбачає наявність трьох ієрархічних рівнів. Перший рівень – це експрес-діагностика, яка може бути виконана за допомогою найбільш прийнятної для конкретних умов економіко-математичної моделі прогнозування банкрутства (кризового стану) підприємства (моделі Ковальова, Савицької, Терещенко тощо).

Другий рівень – це комплексна діагностика фінансової стійкості, яку пропонується виконувати за показниками фінансового стану підприємства, що згруповані в такі три напрями, як платоспроможність, фінансова незалежність та ефективність діяльності підприємства. Платоспроможність підприємства характеризує його здатність повністю та своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Її оцінювання, на наш погляд, доцільно проводити з використанням таких показників, як коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт Бівера, коефіцієнт втрати (відновлення платоспроможності). Найважливішою характеристикою фінансової стійкості підприємства є рівень його незалежності від зовнішніх джерел фінансування, тобто фінан-

сова незалежність. Для її оцінювання запропоновано використовувати такі показники, як коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт кредиторської заборгованості, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості.

В межах третього наряду використовуються показники рентабельності, що всебічно характеризують ефективність виробничої (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, зокрема рентабельність активів (ROA), рентабельність власного капіталу (ROE), рентабельність продажів, рентабельність операційної діяльності.

Таким чином, на другому рівні здійснюється всебічне оцінювання фінансової стійкості підприємства за допомогою фінансових показників, що дає змогу визначити здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання, рівень його залежності від зовнішніх джерел фінансування, що характеризує фінансові ризики його діяльності, а також ефективність діяльності, що є підґрунтям достатньої платоспроможності та фінансової незалежності. Саме тому ми визначаємо таку оцінку як комплексну діагностику фінансової стійкості. Водночас фінансові показники не здатні охарактеризувати причини, що обумовили їх такий стан, відповідно, рівень фінансової стійкості. У зв'язку з цим на третьому ієрархічному рівні методики запропоновано використовувати систему збалансованих показників (СЗП), яка останнім часом набуває все більшого поширення.

Підвищена увага до системи збалансованих показників обумовила наявність великої кількості її визначень. На нашу думку, в стислому вигляді досить повно характеризує її сутність така трактовка: «система збалансованих показників – це ретельно підібраний набір індикаторів, які конкретизують стратегію підприємства шляхом її декомпозиції і забезпечують комплексну, повну і різнобічну оцінку ефективності його діяльності

та реалізації стратегії» [3, с. 447]. Як видно з визначення, цей інструмент має два основні призначення, такі як декомпозиція та конкретизація стратегії; всебічна оцінка діяльності підприємства. Таким чином, СЗП як діагностичний інструмент має всі підстави використовуватись для оцінювання фінансової стійкості підприємства. Традиційна структура збалансованої системи показників, розроблена Д. Нортоном та Р. Капланом [4, с. 164], передбачає наявність чотирьох складових, а саме фінансової, клієнтської, внутрішніх бізнес-процесів та кадрової, характеристика яких наведена в табл. 1.

Відповідно до цієї структури авторами розроблена система показників, що спрямована на досягнення загальної мети, яка полягає в підвищенні фінансової стійкості підприємства. Запропонована збалансована система показників наведена у табл. 2.

Для більш точного розрахунку та інтерпретації збалансованої системи доцільно визначити інтегральні показники за кожним функціональним блоком та показник загалом.

Пропонується для узагальнюючого оцінювання фінансової стійкості використати розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості підприємства, який матиме такий вигляд:

$$I_{fs} = I_{fs_{\text{фінансова складова}}} \times \alpha_1 + I_{fs_{\text{клієнтська складова}}} \times \alpha_2 + I_{fs_{\text{складова Б-П процесів}}} \times \alpha_3 + I_{fs_{\text{кадрова складова}}} \times \alpha_4$$

де I_{fs} – інтегральний показник фінансової стійкості підприємства; $I_{fs_{\text{фінансова складова}}}$ – інтегральний показник оцінювання фінансової складової; $I_{fs_{\text{складова Бізнес-процесів}}}$ – інтегральний показник оцінювання складової бізнес-процесів; $I_{fs_{\text{кадрова складова}}}$ – інтегральний показник оцінювання кадрової складової; $I_{fs_{\text{клієнтська складова}}}$ – інтегральний показник оцінювання клієнтської складової; α_1 – ваговий коефіцієнт фінансової складової; α_2 – ваговий коефіцієнт клієнтської складової; α_3 – ваговий коефіцієнт складової бізнес-процесів; α_4 – ваговий коефіцієнт кадрової складової.

Таблиця 1

Традиційна структура системи збалансованих показників

Назва складової частини	Характеристика складової частини
Фінанси	Характеризує фінансові результати, що досягнуті підприємством шляхом задоволення потреб клієнтів за рахунок реалізації бізнес-процесів за наявного рівня кваліфікації працівників, а також його фінансову стабільність.
Клієнти	Містить характеристику основних клієнтів, способів задоволення підприємством їх потреб, ступенів лояльності та задоволеності клієнтів, його ринкової частки.
Внутрішні бізнес-процеси	Характеризує бізнес-процеси підприємства, ефективність їх організації. Визначає, які ключові процеси підприємства потребують удосконалення.
Навчання та розвиток	Характеризує відповідність компетентності працівників поставленим цілям, здатність забезпечувати стійкі результати діяльності в майбутньому, систему підвищення кваліфікації та її ефективність.

Таблиця 2

Система показників для оцінювання фінансової стійкості підприємства

Завдання	Показники	Методика розрахунку	Умовні позначення
<i>Фінансова складова (забезпечення стабільності діяльності підприємства в майбутньому, стабілізація фінансового стану в короткостроковій перспективі)</i>			
Забезпечення ступеня незалежності підприємства від зовнішніх запозичень	Коефіцієнт автономії, частка одиниці	$K_{авт}=BK/A$	BK – власний капітал, A – сума активів
Здатність підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу та поповнювати оборотні кошти в разі потреби за рахунок власних джерел	Коефіцієнт маневреності власного капіталу, частка одиниці	$K_{м}=BOK/BK$	BOK – власний оборотний капітал, BK – власний капітал
Підвищення рівня забезпеченості ресурсами для проведення незалежної фінансової політики	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами, частка одиниці	$K_{з}=BOA/OA$	BOK – власний оборотний капітал, OA – сума оборотних активів
Оцінювання ступеня покриття матеріальних витрат власним оборотним капіталом	Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів BOK, частка одиниці	$K_{зм}=BOA/Зм$	BOA – власні оборотні активи, Зм – матеріальні запаси
Забезпечення спроможності підприємства перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів	Коефіцієнт загальної ліквідності, частка одиниці	$K_{зл}=OA/ПКк$	OA – оборотні активи, ПКк – поточні зобов'язання
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, частка одиниці	$K_{зл}=(OA-З)/ПКк$	OA – оборотні активи, З – запаси, ПКк – поточні зобов'язання
	Коефіцієнт швидкої ліквідності, частка одиниці	$K_{зл}=Гк/ПКк$	Гк – грошові кошти, ПКк – поточні зобов'язання
Підвищення ефективності операційної діяльності	Рентабельність операційної діяльності, відсоток	$R_{оп}=Под/Вод$	Под – прибуток від операційної діяльності, Вод – виручка від операційної діяльності
Підвищення ефективності використання активів	Рентабельність активів, відсоток	$PA=ЧП/A$	ЧП – чистий прибуток, A – активи
Підвищення ефективності власного капіталу	Рентабельність власного капіталу, відсоток	$РСК=ЧП/СК$	ЧП – чистий прибуток, BK – власний капітал
<i>Клієнтська складова (розширення ринку збуту за рахунок збільшення клієнтів та кращого задоволення їх попиту)</i>			
Розширення ринкових позицій	Доля ринку, частка одиниці		
Підвищення ефективності зворотного зв'язку з клієнтами	Кількість (частка) постійних клієнтів, частка одиниці	$K_{пк}=Пкл/Зкл$	Пкл – кількість постійних клієнтів, Зкл – загальна кількість клієнтів
<i>Складова внутрішніх бізнес-процесів (підвищення якості операційних процесів підприємства)</i>			
Підвищення ефективності бізнес-процесів	Оборотність обігових активів, раз/рік	$Об.оа=Врч/OA_{сер}$	Врч – виручка, OA _{сер} – середні обігові активи
	Фондовіддача, грн./грн.	$ФВ=Врч/OA_{сер}$	Врч – виручка, OA _{сер} – середні обігові активи
	Оборотність власного капіталу раз/рік	$Об.вк=Врч/BK_{сер}$	Врч – виручка, BK _{сер} – середній власний капітал
Витрати на 1 грн. продукції			

1	2	3	4
<i>Кадрова складова (розвиток компетентності персоналу, підвищення ефективності використання кадрового потенціалу)</i>			
Підвищення ефективності використання трудових ресурсів	Продуктивність праці, грн./ос.	ПП=Врч/Чсер	Врч – виручка, Чсер – середня чисельність працівників
Мотивація персоналу	Показник витрат на мотивацію, грн./грн.	ГКвм=Пр/Вм	Пр – прибуток, Вм – витрати на мотивацію
Збереження кадрів	Коефіцієнт плинності кадрів, частка одиниці	Кп=Чзв/Чсер	Чзв – чисельність звільненого персоналу, Чсер – середня чисельність персоналу
	Коефіцієнт постійності кадрів, частка одиниці	Кпк=Чк/Чсер	Чзв – чисельність персоналу, Чсер – середня чисельність персоналу

Інтегральний показник кожної складової розраховується за формулою:

$$ifs_{i-складова} = \sum_{i=1}^n X_i \times \alpha_i,$$

$ifs_{i-складова}$ – інтегральний показник певної складової; X_i – показники певної складової у співвідношенні складової та базового значення (рекомендоване, нормативне, середнє по галузі); α_i – вагомість показника.

Розрахунок сукупного інтегрального показника дасть змогу всебічно оцінити фінансову стійкість підприємства та визначити ті складові, які заважають досягти її високого рівня. Таким чином, графічне зображення ієрархічної системи діагностики фінансової стійкості має вигляд, який представлено на рис. 1.

Впровадження запропонованої ієрархічної системи діагностики авторами розглянуто на прикладі АТ «ДТЕК Дніпровські електромережі», що є найбільшою енергопостачальною компанією в Україні, яке здійснює ліцензовану діяльність з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами та постачання електричної енергії за регульованим тарифом. Фінансова стійкість цього підприємства була оцінена за допомогою збалансованої системи показників та поглибленого аналізу фінансової стійкості.

В табл. 3 надано розрахунок інтегрального показника за фінансовою складовою оцінювання фінансової стійкості. За результатами розрахунків видно, що у 2016 році інтегральний показник оцінювання фінансової складової становить -11,682. Це викликано перш за все відсутністю власних обігових коштів на підприємстві, заниженими показниками ліквідності та рентабельності у 2016 році.

Проведений аналіз діяльності підприємства свідчить про те, що найбільшою його проблемою є недостатність власних коштів. Це підтверджується від'ємними значеннями коефіцієнта маневреності власного капіталу та коефіцієнта забезпеченості

власними оборотними коштами. Аналіз структури джерел фінансування підприємства свідчить про те, що АТ «ДТЕК Дніпровські електромережі» має нарощувати саме власний капітал, що забезпечить як фінансову стійкість, так і наявність власних оборотних коштів, а також власних джерел фінансування розвитку підприємства.

Задля зниження витрат і підвищення якості обслуговування клієнтів доцільно впровадити автоматичну систему контролю та обліку електроенергії (АСКОЕ) споживачів в АТ «ДТЕК Дніпровські електромережі», що дасть змогу регулярно спостерігати за показниками лічильників та фіксувати їх без необхідності контролерів, приходити до споживача та отримувати доступ до лічильника, вчасно виявляти крадіжку електроенергії та вимикати дистанційно неплатників і крадіїв, скоротити кількість контролерів, які виконують контрольний обхід споживачів, зменшувати фактичні втрати електроенергії, скорочувати рівень дебіторської заборгованості.

Вжиття запропонованих заходів сприятиме зростанню ефективності діяльності підприємства та підвищенню його фінансової стійкості.

Висновки. Розроблена ієрархічна система оцінювання фінансової стійкості, яка передбачає експрес-аналіз, поглиблене оцінювання та використання системи збалансованих показників з визначенням інтегральних показників, дає можливість виконати діагностику не тільки фінансового стану підприємства, але й факторів, що його обумовили. Отже, забезпечується надання об'єктивної та комплексної оцінки, з'являється можливість виявлення «вузьких» місць та обґрунтування вжиття доцільних заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства. Апробація цієї системи в умовах АТ «ДТЕК Дніпровські електромережі», що дала змогу визначити рівень його фінансової стійкості та розробити заходи щодо її підвищення, свідчить про доцільність практичного використання ієрархічного підходу до діагностики фінансової стійкості.

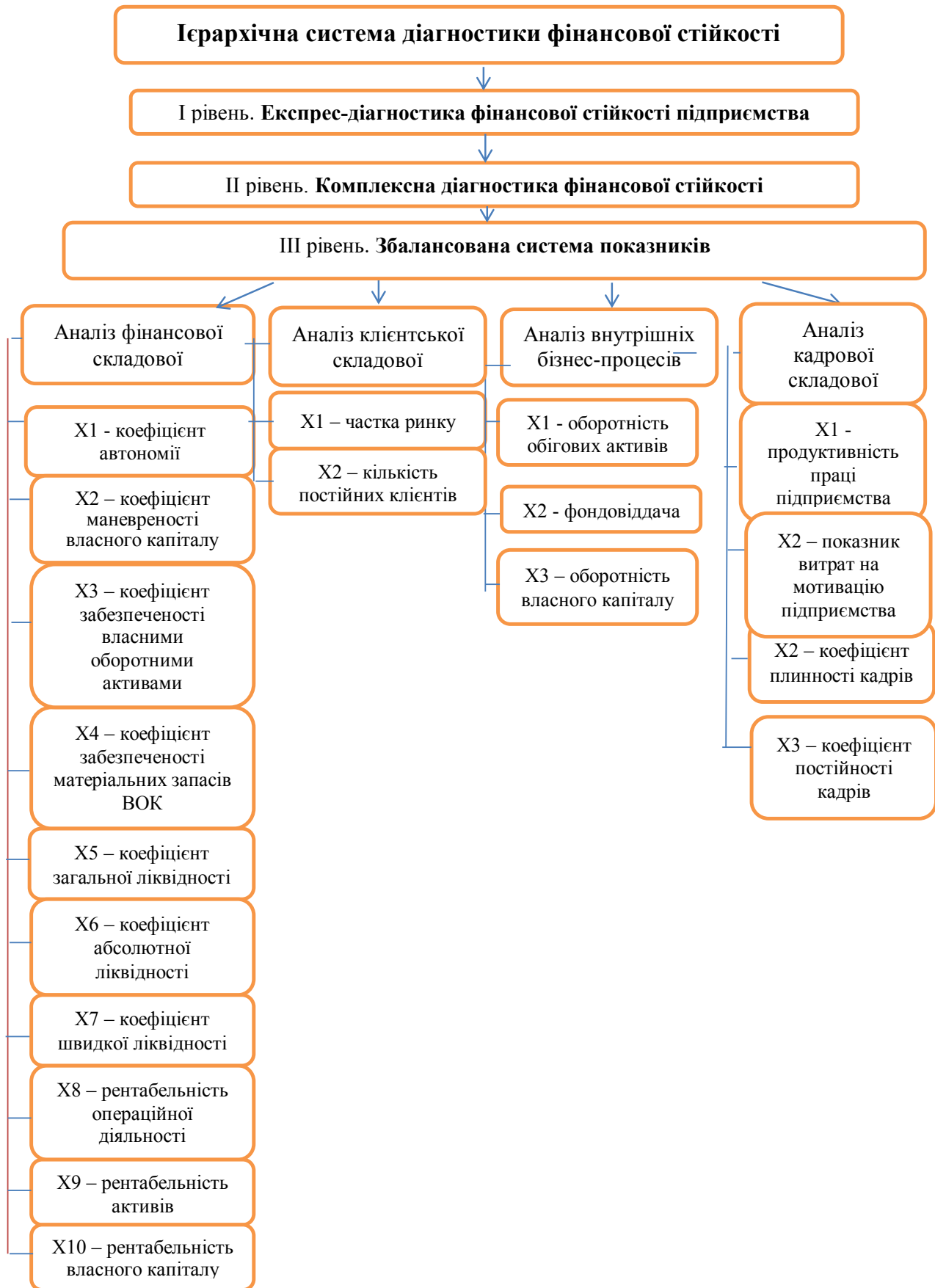


Рис. 1. Ієрархічна система діагностики фінансової стійкості підприємства

**Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості
за системою збалансованих показників**

Фінансова складова	Результат 2016 року	Рекомендоване значення показника (середнє по галузі)	Частка показника 2016 року в рекомендованому значенні	Вагомість показника, лі	λхХі	Інтегральний показник фінансової складової, ΣλхХі
Коефіцієнт автономії	0,42	0,5	0,849	0,2	0,170	-11,682
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,40	0,1	-4,020	0,15	-0,603	
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами	-16,36	0,2	-81,816	0,15	-12,272	
Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів ВОК	-0,06	0,5	-0,122	0,1	-0,012	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,750	2	0,375	0,15	0,056	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,294	0,2	1,468	0,05	0,073	
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,731	0,8	0,914	0,05	0,046	
Рентабельність операційної діяльності	0,021	0,05	0,424	0,05	0,021	
Рентабельність активів	0,094	0,011	8,506	0,05	0,425	
Рентабельність власного капіталу	0,223	0,027	8,275	0,05	0,414	

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Приб К.А. Діагностика в системі управління : навчальний посібник. Київ : Патика – Центр учбової літератури, 2016. 432 с.
2. Довбня С.Б., Єременко О.Є. Теоретичні основи діагностики кризового стану підприємства. *Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики* : колективна монографія. Дніпропетровськ : Ліра, 2016. С. 72–85.
3. Довбня С.Б., Волошина А.С. Формування системи збалансованих показників промислового підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 13. С. 446–452.
4. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Олимп-Бизнес, 2004. 320 с.
5. Королюк Т.В. Оцінка фінансової стійкості та визначення умов платоспроможності акціонерних товариств. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 1. С. 130–135.

УДК 338.1:330.354:636.5

ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

IMPLEMENTATION OF MARKETING MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE: PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE

Ільченко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

У статті досліджено та узагальнено теоретичні засади формування системи маркетингового менеджменту на підприємстві. Визначено роль маркетингу й менеджменту в діяльності організації відповідно до сучасних умов господарювання. Розглянуто проблеми, які можуть виникнути на підприємстві під час упровадження елементів системи маркетингового менеджменту. У статті досліджено основні принципи та функції маркетингового менеджменту а також проаналізовано сили мікро- та макросередовища, в якому діє підприємство. Проаналізовано необхідні заходи під час упровадження маркетингового менеджменту на підприємствах в умовах сучасних ринкових відносин. Констатовано про необхідність дотримання послідовності здійснення етапів алгоритму процесу формування та впровадження маркетингового менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: маркетинг, комплекс маркетингу, підприємство, маркетинговий менеджмент, процес формування маркетингового менеджменту.

В статье исследованы и обобщены теоретические основы формирования системы маркетингового менеджмента на предприятии. Определена роль маркетинга и менеджмента в деятельности организации в современных условиях хозяйствования. Рассмотрены проблемы, которые могут возникнуть на предприятии при внедрении элементов системы маркетингового менеджмента. В статье исследованы основные принципы и функции маркетингового менеджмента, а также осуществлен анализ сил микро- и макросреды, в которой функционирует предприятие. Проанализованы необходимые мероприятия при внедрении маркетингового менеджмента на предприятиях в условиях современных рыночных отношений. Констатирована необходимость придерживаться последовательности осуществления этапов алгоритма процесса формирования и внедрения маркетингового менеджмента на предприятии.

Ключевые слова: маркетинг, комплекс маркетинга, предприятие, маркетинговый менеджмент, процесс формирования маркетингового менеджмента.

In order to adapt to the market environment and to build an efficient management system, most domestic enterprises are gradually changing their strategy according to the new philosophy of the world economy – marketing management. Integration of modern marketing mechanisms with good management has an important theoretical and practical value for solving problems of effective management of domestic enterprises. The concept of marketing management focuses on market needs, strategic approach and long-term commercial success, and is based on management functions, targeted, integrated and system-based approaches to all management activities, including ideas, goods, services as the main categories. These facts indicate the relevance and necessity of the research. Thus, the article studies theoretical principles of marketing management system formation at the enterprises. The author determines the role of marketing and management in the activity of the organizations according to modern economic environment. The organizational and economic mechanism of the marketing approach to management of the enterprise activity is presented. The problems connected with application of the marketing management system are considered. The article analyzes the main principles and functions of marketing management, as well the strengths of the micro and macro environment of the enterprise. The necessary measures of marketing management implementation at enterprises are analyzed. It is proved the necessity to follow the strict algorithm in formation and implementation of marketing management at the enterprise. The main focus is devoted to the development of a marketing mix – a set of variables used by the enterprise to influence the target market to obtain the desired reaction from a particular group of consumers. It is revealed that the ability to "mix" elements correctly is the basis of marketing management at the enterprise. As a result, it is stated that marketing management is holistic and comprehensive, it directs the activity of the enterprise in accordance with market conditions, consumer needs and opportunities of the enterprise to satisfy them and serves as a tool for solving problems of imbalance between these factors.

Key words: marketing, marketing complex, enterprise, marketing management, process of marketing management formation.

Постановка проблеми. У сучасних розвинених ринкових відносинах України значно підвищується роль удосконалення управління маркетинговою діяльністю підприємств усіх галузей діяльності. Основним елементом ефективної діяльності у сфері бізнесу виступає використання аспектів концепції маркетингу в управлінні підприємством. Соціальний та якісний складники маркетингу у сфері управління підприємством величезні – саме маркетинг забезпечує конкурентоспроможну та прибуткову діяльність будь-яких суб'єктів господарювання на ринку.

Практика ведення бізнесу підприємств України свідчить, що впровадження маркетингових прийомів і заходів набуває все більшого поширення, проте повною мірою ще не використовуються всі дієві форми маркетингового менеджменту. Саме це створювало б широкі можливості та передумови для забезпечення стабільності умов господарювання, високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища й кон'юнктури ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування та функціонування маркетингового менеджменту на підприємстві завжди була предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, що належать до різних наукових шкіл. Зокрема, у зарубіжній економічній теорії цей аспект вивчали П. Друкер, Ф. Котлер, К. Макконелл та ін. Серед українських учених-економістів над вказаним питанням працювали П. Березівський, А. Вовчак, Л. Балабанова, О. Біловодська, В. Збарський, П. Саблук, Д. Олійник, В. Юрчишин та інші. У працях цих учених досліджено та проаналізовано зміст економічної категорії маркетингового менеджменту, а також необхідні заходи та проблеми формування маркетингового менеджменту на підприємстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання формування ефективної системи маркетингового менеджменту, на наш погляд, вивчено не досить. За всієї значущості наукових розробок слід зауважити, що уваги органічному поєднанню низки важливих теоретичних аспектів впровадження маркетингового менеджменту на підприємстві в умовах високої конкурентної боротьби приділено не досить. Тому, незважаючи на велику кількість досліджень у цій сфері, це питання залишається актуальним і зумовлює необхідність проведення додаткових поглиблених досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні не лише зумовлює необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств, що передбачає інтенсивний розвиток виробництва, але також вимагає удосконалення методів організації виробничої та господарської діяльності.

Також є необхідність в удосконаленні механізму ринкових інструментів підприємства, основним з яких є формування маркетингового менеджменту [1, с. 111].

Ефективне запровадження й використання маркетингового менеджменту підприємством потребує насамперед чіткого розуміння суті та змісту маркетингового менеджменту, а також цілей та принципів його застосування, функцій та етапів його становлення.

Так, маркетингове управління може функціонувати лише за умови, що управління підприємством здійснено на основі принципів маркетингу, тобто в центрі організації повинен бути споживач, і система маркетингу та менеджменту повинні об'єднувати всі зусилля, щоб максимально задовольнити потреби споживачів [2]. Звідси випливають основні принципи маркетингового менеджменту на підприємстві (рис. 1).

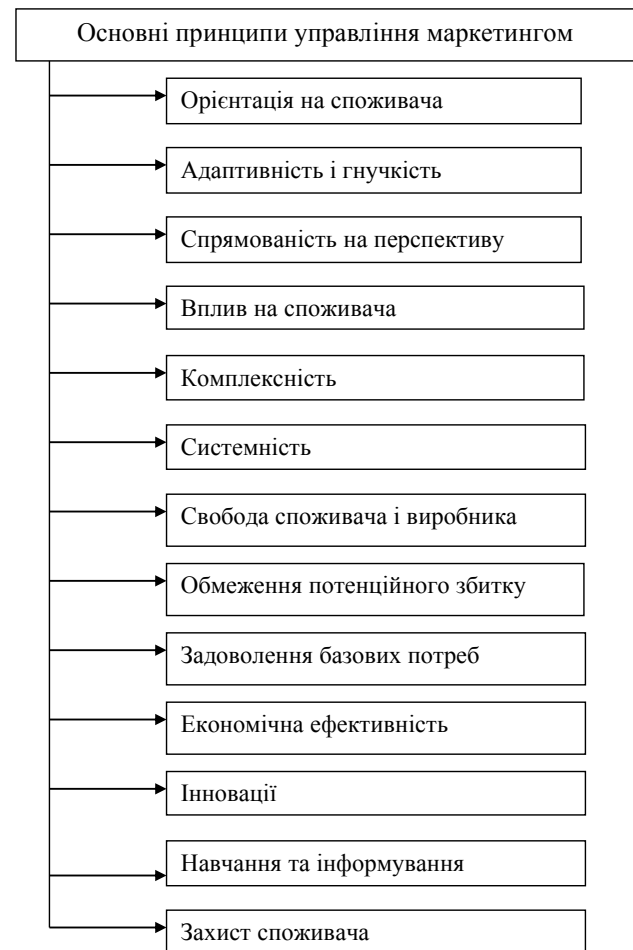


Рис. 1. Основні принципи маркетингового менеджменту на підприємстві

Маркетинговий менеджмент – це ширше поняття, ніж загальна функція менеджменту підприємства, це управління всіма загальними та окремими функціями підприємства, а також усіма підрозділами підприємства на основі маркетингу [3].

Суть маркетингового менеджменту також полягає у здійсненні аналізу, планування, впровадження в життя і контролю за проведенням певних заходів, здійснення яких спрямовано на встановлення й підтримку взаємовигідних ринкових операцій для досягнення поставлених цілей підприємства [4].

З метою більш глибокого розкриття змісту маркетингового менеджменту виділимо його основні завдання та функції. Отже, головними завданнями маркетингового менеджменту є [4]: аналіз ринку, організація, планування, мотивація, реалізація поставлених завдань, здійснення контролю та аналізу виконання маркетингових заходів.

Основні функції маркетингового менеджменту наведені на рисунку 2.

Упровадження маркетингового менеджменту на підприємствах в умовах сучасних ринкових

відносин – об'єктивна необхідність, що зумовлює потребу в реалізації трьох груп заходів:

- 1) організаційних;
- 2) адміністративно-правових;
- 3) науково-методичних [5, с. 16–18].

Організаційні заходи передбачають внесення відповідних структурних змін до організації і техніки управління підприємством.

Процес підготовки до організації та впровадження системи маркетингового менеджменту на підприємстві починається з аналізу певних етапів (табл. 1).

За допомогою адміністративно-правових заходів юридично закріплюється створення функціональних відділів (служб) у складі підрозділів підприємства – розробляються положення про кожний створений відділ, визначаються їх штати, функціональні обов'язки кожного працівника, а також вносяться відповідні зміни до статуту підприємства.

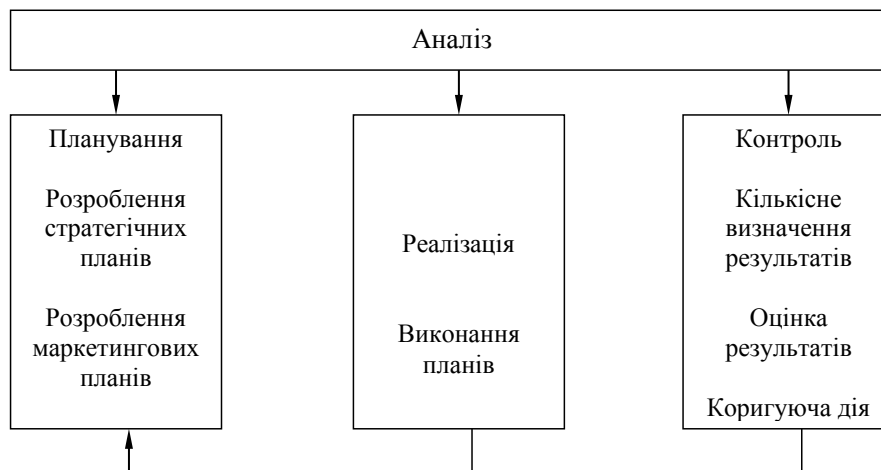


Рис. 2. Основні функції маркетингу на підприємстві, їх взаємозв'язок

Таблиця 1

Етапи підготовки до впровадження маркетингового менеджменту на підприємстві

Етапи	Опис
Розроблення стратегії	Визначення напрямів удосконалення старої і розроблення нової продукції. Визначення ключових споживачів і збутової політики.
Дослідження ринку	Аналіз збуту продукції. Дослідження ринків. Визначення найпривабливіших ринків збуту.
Просування продукції на ринок	Виставки, презентації. Реклама. Стимулювання попиту.
Збут кінцевим споживачам	Прямі контакти з покупцями (телефонні дзвінки, особисті відвідини). Визначення реакції споживачів на продукцію підприємства.
Збут посередникам	Контакти з посередниками (телефонні дзвінки, особисті відвідини). Визначення реакції посередників на продукцію підприємства.
Адміністративна підтримка збуту	Обробка інформації про збут продукції або послуг. Матеріально-технічна підтримка збуту.
Логістика	Управління доставкою і зберіганням продукції.
Управління платежами	Контроль платежів, управління дебіторською заборгованістю.
Юридичні питання	Підготовка контрактів та інших юридичних документів, пов'язаних зі збутом продукції або послуг підприємства.

Реалізація науково-методичних заходів пов'язана з розробленням і використанням наукових і методичних рекомендацій щодо маркетингової діяльності [4].

Проте використання маркетингового менеджменту на підприємствах може наражатися на низку проблем, які пов'язані з нестабільністю навколишнього зовнішнього середовища, зміною кон'юнктури ринку, жорсткою конкуренцією, неготовністю керівництва до змін у технології управління, відсутністю висококваліфікованих фахівців із маркетингового менеджменту та ін. (рис. 3).

Сутність маркетингової концепції в управлінні підприємствами – це комплексна система, яка дає змогу пов'язати можливості господарюючих суб'єктів із потребами ринку й добитися переваг над конкурентами. Орієнтація вітчизняних підприємств на використання маркетингової концепції вимагає зміни структури їх управління.

Сам організаційно-економічний механізм маркетингового підходу до управління діяльністю підприємства наведено на рисунку 4.

Завдання маркетингового менеджменту досягаються за допомогою реалізації певних процедур процесу управління маркетингом підприємства. Цей процес включає такі етапи:

1. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Необхідно звернути увагу на те, що застосування маркетингового менеджменту на підприємстві тісно пов'язане з дослідженнями, аналізом та реагуванням на зміни як внутрішнього (фінансовий потенціал підприємства, технологічні особливості, кадрове забезпечення, організаційна структура, тощо), так і зовнішнього (політичне становище держави, стан економіки, зміни у законодавчо-нормативному забезпеченні, соціальна сфера, конкуренти тощо) середовища підприємства. Основні сили й діючі особи сучасної системи маркетингового менеджменту наведено на рисунку 5.

Проведення маркетингових досліджень допомагає підприємству та його конкурентам приймати ефективні зважені рішення, враховувати події та зміни потреб споживачів на ринку. Завдяки цьому між підприємством та зовнішнім маркетинговим середовищем відбувається безперервний обмін необхідною інформацією. Таким чином, для ефективної діяльності підприємство повинне, з одного боку, пристосовуватися до змін у зовнішньому маркетинговому середовищі, а з іншого – діяти на нього.

2. Формування маркетингової інформаційної системи на підприємстві.

Зібрана й оброблена інформація за допомогою зазначеної системи допомагає керівникам ухвалювати обґрунтовані маркетингові рішення,



Рис. 3. Проблеми використання маркетингового менеджменту на підприємствах України



Рис. 4. Схема організаційно-економічного механізму маркетингового підходу до управління господарюючими суб'єктами

значною мірою зменшує комерційні ризики, дає змогу отримати конкурентні переваги.

3. Відбір цільових сегментів дає змогу не витрачати маркетингові зусилля, обслуговуючи весь ринок, а зосередити зусилля на задоволенні потреб вибраних груп споживачів, обслуговувати яких вигідно й зручно.

4. Розроблення комплексу маркетингу – сукупності перемінних чинників (товар, ціна, система розповсюдження й просування), що використовуються підприємством для впливу на цільовий ринок для отримання бажаної реакції з боку конкретної групи споживачів. Уміння правильно «змішувати» елементи комплексу маркетингу для ефективного вирішення практичного завдання є основою маркетингового менеджменту (рис. 6).

5. Організація системи маркетингового планування.

6. Побудова організаційної структури багато в чому визначається вибраною стратегією і поставленими завданнями. Велике значення має організація маркетингової служби, яка може будуватися різними способами.

7. Формування і реалізація маркетингових програм згідно з наявними ресурсами щодо виконання запланованих заходів на основі моделі, сформованої з певних елементів комплексу маркетингових заходів.

8. Організація системи маркетингового контролю, що призначена для спостереження за заходами, здійснюваними для досягнення поставлених цілей маркетингу. Система контролю маркетингової діяльності є останнім етапом маркетингового менеджменту, спрямована на врахування зворотних зв'язків у діяльності служби маркетингу й охоплює функції не тільки діагностики, а й аналізу.

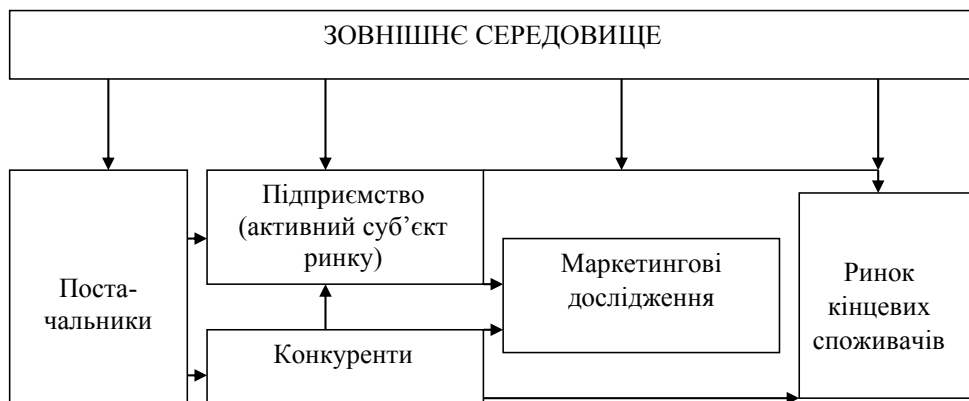


Рис. 5. Основні сили й діючі особи сучасної системи маркетингового менеджменту на підприємстві



Рис. 6. Комплекс елементів маркетингу на підприємстві

Таким чином, процес маркетингового менеджменту містить низку специфічних процедур, спрямованих на управління попитом цільових споживачів, обслуговування й комплексне задоволення їхніх потреб.

Отже, концепція маркетингового менеджменту передбачає орієнтацію на потреби ринку, стратегічний підхід і націленість на довгостроковий комерційний успіх і ґрунтується на функціях управління, цільовому, комплексному, системному підході до здійснення всієї управлінської діяльності, включаючи ідеї, товари, послуги як основні категорії. Крім того, вона виступає як система науково-обґрунтованих уявлень про закономірності виробничо-збутової діяльності підприємств, організацій чи окремих осіб в умовах ринкової економіки [6].

Висновки. Отже, необхідно зазначити, що в умовах ринкових відносин в Україні є необхідністю застосування нового підходу до управління виробництвом і збутом товарів, підходу, що втілює нову філософію управління на основі маркетингового забезпечення. Тому формування маркетингового менеджменту на підприємстві будь-якої галузі та форми власності є об'єктивною необхідністю та запорукою ефективного функціонування на ринку.

Під час формування системи маркетингового менеджменту на будь-якому підприємстві слід визначити основні принципи та функції маркетингового менеджменту, врахувати сили мікро- та макросередовища, в якому діє підприємство, а також розробити алгоритм, за допомогою

якого буде формуватися процес управління маркетинговою діяльністю.

У результаті проведених досліджень щодо послідовності процесу формування маркетингового менеджменту на підприємстві необхідно відзначити, що цей процес складається з восьми етапів, спрямованих на управління

попитом потенційних споживачів, задоволення та обслуговування потреб ринку.

Таким чином, урахування зазначених теоретичних положень сприятиме досягненню поставлених цілей у діяльності підприємства та його успішному функціонуванню в жорстких умовах сучасних економічних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комарницький І.М. Теоретичні засади формування маркетингового менеджменту на підприємстві. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3. Т. 2. С. 110–116.
2. Комарницький І.М. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / за ред. І.М. Комарницького. Львів: Апріорі, 2007. 1032 с.
3. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / за ред. Л.В. Балабанової. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2004. 354 с.
4. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: підручн. К.: КНЕУ, 1998. 265 с.
5. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 332 с.
6. Пелішенко В.П. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 200 с.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

STRATEGIC TERMS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT ON AN INNOVATIVE FRAMEWORK

Каличева Н.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіка та управління
виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту

Посилення рівня конкуренції між різними видами транспорту на внутрішньому та зовнішньому ринках транспортних послуг вимагає реалізації заходів, спрямованих на забезпечення інноваційного розвитку підприємств. Це є досить актуальним для залізничного транспорту, техніко-технологічна база якого є досить зношеною та потребує негайного оновлення. Стаття присвячена питанням інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту. Визначено, що на стратегічний розвиток підприємств залізничного транспорту має безпосередній вплив стан їх техніко-технологічного оновлення на інноваційних засадах. Надані рекомендації щодо забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання з метою прискорення інтеграції вітчизняної транспортної системи до загальноєвропейської.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, розвиток, залізничний транспорт, стратегія, оновлення, ефективність.

Усиление уровня конкуренции между различными видами транспорта на внутреннем и внешнем рынках транспортных услуг требует реализации мероприятий, направленных на обеспечение инновационного развития предприятий. Это является весьма актуальным для железнодорожного транспорта, технико-технологическая база которого достаточно изношена и требует немедленного обновления. Статья посвящена вопросам инновационного развития предприятий железнодорожного транспорта. Определено, что на стратегическое развитие предприятий железнодорожного транспорта имеет непосредственное влияние состояние их технико-технологического обновления на инновационной основе. Даны рекомендации по обеспечению конкурентоспособности железнодорожного транспорта в современных условиях хозяйствования с целью ускорения интеграции отечественной транспортной системы в общеевропейскую.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновации, развитие, железнодорожный транспорт, стратегия, обновления, эффективность.

At present, the innovative development of rail transport is supportive, without some radical changes that the industry needs. Therefore, further technological and technological development of rail transport enterprises should be based on increasing the level of openness, applying principles of free transport flow with the use of adaptive management, synergy of innovation, etc. Moreover, the technological and technological development of rail transport in any leading world country is based on an innovative breakthrough in related areas of the national economy, namely, machinery and instrumentation, which contributes to the competitiveness of the domestic railway sector on the domestic and foreign markets. Of great importance in the research of the innovation development of the enterprise is the change of technological processes in the production process. Since the technological method acts as an interdependent stable technical and economic system for the development of industrial relations, then the implementation of production activities within its boundaries, which have a clear expression, reflects the level of technical and technological development of the enterprise. Increasing the level of competition between different modes of transport in the domestic and foreign markets of transport services requires the implementation of measures aimed at providing innovative development of enterprises. This is very relevant for rail transport, the technical and technological base of which is very old and needs an immediate upgrade. The article is devoted to issues of innovative development of railway transport enterprises. It is determined that the strategic development of railway transport enterprises has a direct influence on the state of their technological and technological innovation on an innovative basis. These recommendations on ensuring the competitiveness of rail transport in modern economic conditions with the aim of accelerating the integration of the domestic transport system into the pan-European. An important indicator of technical and technological development of an enterprise is the definition of the effectiveness of strategic innovation development, which should be based not only on the comparison of the main financial and technical indicators of development, but also on determining the long-term and impact on the further strategic development of the entire technical-economic system, that is, further promising development of the railway transport.

Key words: competitiveness, innovation, development, railway transport, strategy, renewal, efficiency.

Постановка проблеми. Для забезпечення ефективного розвитку підприємств залізничного транспорту потрібно їхній техніко-технологічний розвиток спрямовувати на формування нової стратегії для підвищення економічного потенціалу за рахунок виробництва нової продукції та створення нових послуг, а також якісного покращення рівня сервісу наявних, підвищення рівня безпеки та надійності, зміни рівня технологічного укладу, застосування енергоощадних та ресурсозберігаючих технологій, інформатизації та цифровізації, підвищення рівня культури та соціального розвитку тощо.

Адже натеper інноваційний розвиток залізничного транспорту має підтримуючий характер без певних радикальних змін, яких галузь дуже потребує. Тому подальший техніко-технологічний розвиток підприємств залізничного транспорту має ґрунтуватися на підвищенні рівня відкритості, застосовуванні принципів вільного транспортного потоку з адаптивним управлінням, синергії інновацій тощо. Тим більше що техніко-технологічний розвиток залізничного транспорту ґрунтується на інноваційному прориві в суміжних сферах національного господарства, а саме – машино- та приладобудуванні, що сприяє забезпеченню конкурентоспроможності вітчизняного залізничного сектору на внутрішньому та на зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту розкрито в наукових доробках В.Л. Диканя, Л.Л. Калініченко, О.Г. Кірдіної, О.С. Максимчука, І.Л. Назаренко, І.В. Соломникова та ін. [1–6], у яких дослідники активно розкривають проблематику стану підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на актуальність зазначеної проблеми, залишаються мало дослідженими та розкритими питання формування стратегії техніко-технологічного розвитку підприємств залізничного транспорту на інноваційній основі.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначення ролі інновацій під час формування стратегічних підходів ефективного розвитку підприємств залізничного транспорту для забезпечення їхньої конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Велике значення в дослідженні інноваційного розвитку підприємства має зміна технологічних укладів у процесі виробництва. Оскільки технологічний уклад виступає у вигляді взаємозалежної стійкої техніко-економічної системи розвитку виробничих відносин, то й здійснення виробничої діяльності в його межах, які мають чітке вираження, відображає рівень техніко-технологічного розвитку підприємства.

Натеper виділяють шість технологічних укладів, які мають виражені технологічні особливості та значно впливають на розвиток продуктивних сил у світі. Зокрема, перші чотири уклади відображають розвиток машинного виробництва та індустріалізацію світової промисловості. У п'ятому технологічному укладі на перше місце виходять інформація та знання як новий чинник формування та розвитку виробничих сил у суспільстві. Шостий технологічний уклад характеризується застосуванням нано- та біотехнологій, зміною підходів до використання наявних ресурсів, застосування альтернативних видів енергії тощо [7].

Більша частина вітчизняних підприємств, в тому числі й залізничного транспорту, функціонують у межах третього та четвертого технологічних укладів із використанням певних елементів п'ятого та шостого, що не відповідає сучасним світовим вимогам до формування та розвитку виробничих сил. Це приводить до наявності структурних проблем у національній економічній системі, що проявляється високою витратністю виробництва під час виготовлення продукції чи надання послуг та значно знижує можливості застосування інноваційних моделей розвитку національного господарства.

Незначна інноваційна активність вітчизняних підприємств є досить низьким показником інноваційного розвитку всієї економіки країни. Адже провідні світові виробництва застосовують інновації у виробничому процесі майже на 70%, а в нашій країні цей показник становить до 20% за найоптимістичнішими прогнозами [8].

Звісно, що продуктивний інноваційний розвиток потребує відповідного фінансування. А в тій складній політико-економічній ситуації, яка є в нашій країні, жоден інвестор не бажає вкладати кошти в перспективний інноваційний розвиток виробництва. Тобто якщо інвестиції є, то їх використовують для підтримки третього і четвертого технологічних укладів, а на розвиток п'ятого та шостого майже нічого не виділяється. Інвестори не бачать перспективних напрямів розвитку національного господарства і використовують вітчизняні виробничі потужності лише для отримання сировини.

За таких умов досить складно заохотити інноваційний розвиток національної економічної системи, але стимулювання розвитку наукоємного високотехнологічного виробництва товарів та надання послуг, допомога у застосуванні різноманітних нововведень у господарській діяльності та інші заходи є передумовою прогресивних трансформаційних змін в економічній системі, що сприятиме її ефективному розвитку.

Натеper значна кількість дослідників пропонує змінити підходи до структурної перебудови національної економіки за рахунок довгострокового циклічного коливання в економічній системі [9–12], що дасть змогу послідовно перейти національному господарству до нового техно-

логічного укладу та забезпечити його ефективний розвиток. Головне – вибрати домінуючий напрям розвитку та спрямовувати всі зусилля на його реалізацію.

Відповідно до [13], основними технологічними напрямками подальшого розвитку економічних систем мають бути медицина, адитивні, нано- та біотехнології, робототехніка, інформаційні та когнітивні технології, котрі становитимуть основу непрості системи саморегульованого виробництва – комплексу MANBRIC-технологій, за першими буквами зазначених технологічних курсів (MANBRIC-technologies). Тобто NBIC-конвергенція, GRAIN, MANBRIC-технології матимуть загальну мету змінити наявний технологічний уклад для подолання економічної кризи та створення ситуації для зміни в соціально-економічному розвитку нашої країни.

Отже, формування структури шостого технологічного укладу, який буде ґрунтуватися на використанні у виробничому процесі нових матеріалів та альтернативних видів енергії, біота нанотехнологій, глобальних інформаційних мереж, є необхідним для подолання системної кризи в національній економіці за рахунок застосування новітньої технологічної парадигми NBIC-конвергенції. Її застосування є необхідним для вирішення конкретних економічних проблем підприємств із метою створення умов щодо їх подальшого розвитку та формування нових конкурентних переваг на ринку, що є особливо актуальним для вітчизняних підприємств.

Безпосередній вплив на ефективний розвиток національної економіки можуть мати нові конвергентно-міждисциплінарні фінансові, управлінські й організаційні технології, застосування яких сприятиме розвитку телекомунікаційних підприємств за рахунок [14]:

- оновлення вітчизняної мережі зв'язку відповідно до вимог сучасних інформаційних технологій;
- створення умов для ефективного розвитку цифрової економіки – надання можливості безперебійної роботи інформаційних центрів, створення каналів доступу до них, формування ринку інформаційних послуг;
- запровадження новітніх мереж зв'язку;
- створення та розвитку транспортних мереж нового покоління;
- створення корпоративних інформаційних мереж;
- розвитку нових інформаційних стандартів зв'язку та ін.

Таким чином, повна інформатизація суспільства, яка є необхідною умовою функціонування шостого технологічного укладу, так відобразиться на діяльності підприємств залізничного транспорту.

По-перше, для успішного функціонування на ринку послуг та для забезпечення власної конкурентоспроможності підприємства залізничної галузі у власній діяльності мають про-

водити активну роботу зі впровадження науково-дослідних розробок, а саме:

- розроблення та запровадження нових зразків продукції;
- використання нової техніки та конструкцій;
- застосування альтернативних видів енергії;
- використання нових видів сировини та матеріалів;
- надання нових видів послуг та ін.

По-друге, проводити постійне вдосконалення технологічного процесу виготовлення продукції та надання послуг.

По-третє, розробляти та запроваджувати у виробничий процес різноманітні організаційно-управлінські рішення, котрі потрібні для здійснення інноваційної діяльності.

По-четверте, сприяти інформаційному розвитку галузі шляхом розроблення та впровадження потрібних інформаційних новацій та ресурсів.

По-п'яте, здійснювати заходи з підготовки кадрів для майбутнього інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту за рахунок їх навчання, перенавчання, стажування тощо.

Потрібно відзначити, що на інноваційний розвиток підприємств залізничного транспорту мають безпосередній вплив зовнішні та внутрішні чинники. До внутрішніх належать:

- потреба у постійному розвитку та оновленні виробництва;
- необхідність утримувати наявні конкурентні переваги та створювати нові;
- зростання рівня конкурентоспроможності;
- потреба у розширенні частки на ринку;
- економічна та фінансова стабільність;
- покращення власного фінансового стану та ін.

Зовнішні чинники – це:

- потреба у постійному прилаштуванні до мінливого середовища;
- загроза з боку конкурентів;
- зміна у потребах споживачів;
- динаміка ринку;
- розвиток новітньої ресурсної та енергетичної бази та ін.

Важливим показником техніко-технологічного розвитку підприємства є визначення ефективності стратегічного інноваційного розвитку, що має базуватися не лише на порівнянні основних фінансових та технічних показників розвитку, а й на визначенні довготривалості та впливу на подальший стратегічний розвиток усієї техніко-економічної системи, тобто подальшого перспективного розвитку залізничного транспорту. За рахунок такого підходу для визначення ефективності інноваційних заходів необхідно застосовувати комплексний індекс інноваційності стратегічних проектів, який має визначатися не на базі технічних переваг інноваційного заходу, а на їхньому впливі на головні показники ефективності діяльності підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах.

Також запровадження будь-якого інноваційного рішення, хоча й має вплив на всю еконо-

мічну систему, все ж спрямовується на якусь певну групу ключових показників, які й визначають ефективність та корисність проекту за рахунок узагальнюючих економічних даних.

Визначення комплексного показника ефективності інноваційних заходів можна здійснити на основі використання середньозважених даних основних показників від упровадження за рахунок визначення їхнього впливу на загальний результат або на основі визначення загального комплексного показника ефективності.

Сформулювати цей показник можна за рахунок таких виразів:

– під час визначення середньозважених показників:

$$I_{\text{еіз}}^{\text{компл}} = \sum_{j=1}^n I_j * \delta_j; \quad (1)$$

– під час визначення загального комплексного показника:

$$I_{\text{еіз}}^{\text{компл}} = I_1 * I_2 * \dots * I_n, \quad (2)$$

де I_j – індекс j -го показника ефективності інноваційного заходу;

δ_j – вагова характеристика, визначена експертним шляхом, j -го показника ефективності інноваційного заходу;

n – кількість показників ефективності інноваційного заходу.

Якщо терміни дії інноваційних рішень є різними, то для визначення їхньої ефективності доцільно привести їхні показники до середньорічного за таким виразом:

$$I_{\text{компл}}^n = \sqrt[n]{I_{\text{еіз}}^{\text{компл}}}, \quad (3)$$

де t – час життєвого циклу визначеного проекту.

Вибираючи найбільш перспективний варіант інноваційного стратегічного проектного рішення,

необхідно спиратися на можливість отримання максимальних економічних показників діяльності під час реалізації вибраного заходу та оцінки реальних можливостей його реалізації в сучасних умовах, що є особливо актуальним для залізничної галузі.

Висновки. Із всього вищезазначеного можна дійти висновку, що на конкурентоспроможність будь-якого підприємства має безпосередній вплив його техніко-технологічний розвиток, котрий забезпечується інноваційним шляхом [15].

Так, техніко-технологічний розвиток підприємств залізничного транспорту базується на таких стратегічних факторах, як:

– розвиток техніко-технологічної бази підприємства шляхом модернізації та відтворення основних фондів та інфраструктури;

– удосконалення технологій щодо покращення послуг із перевезення шляхом підвищення швидкості, якості та надійності перевезеного процесу;

– фінансове забезпечення та фінансова стійкість, тощо.

Досягнення перерахованих вище напрямів потрібно реалізовувати за рахунок посилення інноваційної, виробничої, кадрової, інвестиційної та інтелектуальної складових частин у формуванні стратегії розвитку підприємств залізничного транспорту через створення корисних відносин з іншими науково-виробничими підприємствами та науково-дослідними організаціями в секторі інноваційного розвитку для пришвидшення реакції на потреби споживачів на ринку за рахунок освоєння нових технологій та створення нових продуктів, підвищення кадрового потенціалу, забезпечення технологічної гнучкості виробництва, покращення умов роботи та інших факторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань В.Л., Зубенко В.О. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2008. 194 с.
2. Калініченко Л.Л. Вирішення інвестиційної проблеми інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту. *Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. Випуск 236. Т. 2. С. 222–227.
3. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 312 с.
4. Максимчук О.С., Кошевий М.М. Тенденції та стан інноваційного розвитку підприємств транспортної галузі України: колективна монографія. «Економіка и менеджмент. 2013: перспективи интеграції и инновационного развития». URL: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/monography/25_Maksimchuk.htm.
5. Назаренко І.Л., Маслова В.О., Івануна Я.О. Удосконалення методики оцінки інноваційного потенціалу локомотивного депо. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 54. С. 330–337.
6. Соломніков І.В. Інвестиційне забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60. С. 223–231.
7. Чухно А.А., Леоненко П.М., Юхименко П.І. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник. За ред. акад. НАН України А.А. Чухна. Київ: Знання, 2010. 687 с.
8. Чорна М.В., Глухова С.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія. Харків: ХДУХТ, 2012. 210 с.
9. Акаев А.А., Коротаев А.В. К прогнозированию глобальной экономической динамики ближайших лет. *Экономическая политика*. 2017. Т. 12. № 1. С. 8–39.

10. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Москва: Экономика, 2002. 568 с.
11. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. Москва: ВладДар, 1993. 310 с.
12. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Москва: Прогресс, 1982. 462 с.
13. Гринин Л.Е., Коротаяев А.В. Глобальное старение населения, шестой технологический уклад и мировая финансовая система *Кондратьевские волны: наследие и современность*. Волгоград: Учитель, 2015. С. 107–132.
14. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівн. М. Згуровський // Міжн. рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; НТУУ «Київський політехнічний інститут»; Ін-т прикл. сист. аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних із геоінформатики та сталого розвитку. Київ: НТУУ «КПІ», 2015. 136 с.
15. Каличева Н.Є., Масан В.В., Старцев Д.С. Вплив техніко-технологічних інновацій на ефективний розвиток підприємства. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. Київ, 2018. Том 29 (68). № 5. С. 51–54.

**АСПЕКТИ РЕНТООРІЄНТОВАНОЇ ПОВЕДІНКИ
В ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНІЙ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ
ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПРАВ ВЛАСНОСТІ:
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

**ASPECTS OF RENT-ORIENTED BEHAVIOR
IN THE MINING INDUSTRY IN THE CONTEXT
OF THE REVISION OF THE RIGHTS OF OWNERSHIP:
INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PERSPECTIVES**

Ковальчук К.Ф.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

Ткаченко Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України

Ткаченко І.Д.

асистент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

Розглядаються концептуальні аспекти рентоорієнтованої поведінки суб'єктів рентних відносин на прикладі гірничозбагачувальної галузі в межах інституційного підходу. Розглянуто та обґрунтовано градацію прав власності на надра між державою та підприємцем-орендарем надр, зроблені спроби її адаптації до сучасного законодавства України у сфері надрокористування, яка дає змогу вирішити проблему отримання ренти в гірничозбагачувальній галузі. Взаємодія суб'єктів рентних відносин розглянута з позиції вирішення принципових питань: рентогенерації та рентоотримання на підставі узгодження економічних інтересів щодо рентоотримання.

Ключові слова: рентоорієнтована поведінка, права власності, суб'єкти рентних відносин, надра, рентогенерація, власність, надрокористування.

Рассматриваются концептуальные аспекты рентоориентированного поведения субъектов рентных отношений на примере горнообогатительной отрасли в рамках институционального подхода. Рассмотрена и обоснована градация прав собственности на недра между государством и предпринимателем-арендатором надр, сделаны попытки ее адаптации к современному законодательству Украины в сфере недропользования, которая позволяет решить проблему получения ренты в горнообогатительной отрасли. Взаимодействие субъектов рентных отношений рассмотрено с позиции решения принципиальных вопросов: рентогенерации и рентополучения на основе согласования экономических интересов относительно рентополучения.

Ключевые слова: рентоориентированное поведение, права собственности, субъекты рентных отношений, недра, рентогенерация, собственность, недропользование.

The conceptual aspects of rent-seeking (or rent-oriented) behavior of subjects of rent relations on the example of the ore mining industry within the framework of the institutional approach are considered. The decision of the problem of realization of ownership rights to mineral resources in Ukraine is becoming increasingly relevant in connection with the need to replenish the revenue part of the State Budget at the macro level and obtaining additional cash receipts at the micro level, which, simultaneously, would fulfill several economic functions at different levels of the economic environment: pricing; intermediary; informing; regulating; wellness. Based on the detailed classification of property rights A. Onoré, the analysis and consideration of existing provisions regarding the current situation in the Ukrainian mining and processing sector, taking into account the specifics of the transformational economy and

the current legislation, was conducted. Based on the overall assessment of the level of protection of property rights in Ukraine in 2017, international experts found that it remains extremely low. That is why it is expedient to consider and substantiate the gradation of ownership rights to the subsoil between the state and the entrepreneur. The article attempts to adapt it to modern Ukrainian legislation in the field of subsoil use, which allows solving the problem of obtaining and redistribution of rent in the mining and extraction industry. The interaction of the subjects of rent relations is considered from the point of view of solving the principal issues: renting and renting on the basis of harmonization of economic interests in terms of rent. The redistribution of ownership rights can not fully disclose the complexity, diversity and diversity of property relations in rent-oriented behavior, but allows us to reconcile needs and economic interests not only at the theoretical level, but also to resolve specific practical problems regarding the distribution of rental income received on shares of the state and the entrepreneur, the tenant of the subsoil.

Key words: rent-seeking (rent-oriented) behavior, property rights, subjects of rent relations, mineral resources, rent-making, ownership; subsoil use.

Постановка проблеми. Питання щодо рентних відносин хвилює економічну науку не лише з теоретичного, але й із практичного погляду. Сучасні економісти вважають, що необхідно вирішувати питання щодо ренти, особливо природничої, концентруючи увагу в основному на формах, умовах, принципах та механізмах її розподілу [1], але деякі актуальні аспекти проблем рентоорієнтованої поведінки в гірничо-збагачувальній галузі залишаються поза увагою фахівців різних напрямів економічної думки, оскільки практично не приділяється увага проведенню градації (розподілу) прав власності між суб'єктами рентних відносин. Але фактично деякі аспекти проблеми набули свого теоретичного підґрунтя ще в 60-х роках ХІХ століття. Досі теоретичні аспекти рентної теорії не можуть вважатися досконалими [2], бо розроблення багатьох суміжних проблем не може також претендувати на закінченість та досконалість.

Вирішення проблеми реалізації прав власності на надра в Україні набуває все більшої актуальності у зв'язку з необхідністю поповнення доходної частини Державного бюджету на макrorівні та отримання додаткових грошових надходжень на мікрорівні, які б водночас виконували декілька економічних функцій на різних рівнях економічного середовища: ціноутворювальну, посередницьку; інформуючу, регулюючу, оздоровчу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спираються автори, ґрунтується на інституційній теорії прав власності та інституційному підході до власності. Розробленню методичного та теоретичного інструментарію рентних відносин приділяють увагу сучасні українські [3; 4; 5] та закордонні фахівці [6–10]. Основна увага дослідників концентрується або на правовому аспекті діяльності та виділенні зауважень на підставі проведеного критичного розгляду її недосконалості [3; 4; 7], або ж на проблемах суто практичного застосування рентних відносин у сучасній практиці господарювання з урахуванням специфіки української економіки [5]. Розмаїття відносин власності, які законодавчо легально є в Україні, передбачають вивчення та надання комплексної характеристики правам

та обов'язкам суб'єктів-власників на основі врахування цілей діяльності підприємства та держави, врахування економічних інтересів орендодавця та орендаря.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття, стосується розподілу та перерозподілу прав власності на надра з урахуванням досвіду іноземних країн та визначенням міжнародного аспекту означеного перерозподілу, з урахуванням специфіки економіки України, чинних законодавчих та нормативно-правових актів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на детальну класифікацію прав власності А. Оноре, можливо розглянути положення щодо сучасної ситуації у гірничо-збагачувальному секторі України з урахуванням специфіки трансформаційної економіки та чинного законодавства.

1. Право володіння надрами закріплено в Конституції України, задекларовано загальнонародну власність на природні ресурси. Тобто держава від імені народу наділяється низкою повноважень, які витікають із прав власності.

2. Право використання надр в Україні може бути надано фізичній або юридичній особі.

3. Право управління може бути розділене на локальне управління, проводити яке має орендар, вирішуючи питання господарського рівня, та глобальне управління, яке має держава в питаннях оформлення орендної угоди з орендарями та методів забезпечення контролю за використанням надр.

4. Право на дохід має держава та (або) господарюючий суб'єкт (орендар). Держава як власник надр має право та повинна отримувати диференційну ренту I. Підприємець-орендар (гірничо-збагачувальний комбінат) має право та повинен отримувати диференційну ренту II та прибуток від виробничо-господарської діяльності. Отримання диференційної ренти II орендарем можливе за здійснення ним додаткових капіталовкладень.

5. Права суверена (право на відчуження, споживання, зміну або знищення). Правом споживання може користуватися будь-яка фізична або юридична особа в разі укладання угоди

купівлі-продажу кінцевого продукту гірничо-збагачувального комбінату або використання корисних властивостей кінцевих благ, які містять активні компоненти. Право зміни належить державі та в разі обґрунтованої необхідності може бути використано. Право знищення щодо надр не може бути використано суб'єктами рентних відносин.

6. Право на безпечність у питаннях надрокористування належить:

1) орендареві, який відповідає за безпечність виконання робітниками своїх обов'язків; відновлення екосистеми в регіоні, в тому числі й рекультиваційні роботи;

2) державі, яка повинна забезпечити стабільну політику, правовий захист господарюючих суб'єктів та виконання орендних угод відповідно до орендного договору на певний термін його дії.

7. Право на передавання надр у спадщину є законодавчо неможливим в Україні, але оскільки надра належать народу, то можливим стає розгляд автоматичного спадкоємства надр наступними поколіннями.

8. Право на безтерміновість володіння надрами. Терміни володіння надрами державою законодавчо в Україні не визначені, а безтерміновість та перехід прав власності на надра можуть бути змінені шляхом всеукраїнського референдуму.

9. Заборона на використання засобом, який завдає шкоду зовнішньому середовищу, має місце не тільки на регіональному, але й на глобальному рівні, включаючи ратифіковані міжнародні угоди.

10. Право на відповідальність у вигляді стягування за сплату боргів. Українське законодавство дає змогу у разі несплати обов'язкових платежів до державного бюджету визнати господарюючий суб'єкт банкрутом із подальшою реалізацією його майна в рахунок погашення боргів перед бюджетом.

11. Право на остаточний характер, що передбачає захист порушених прав та свобод, який в Україні є доступним в обсязі, лімітованому чинним законодавством.

Проведене групування прав власності щодо надроволодіння та надрокористування за наданою класифікацією є досить гнучким та дає змогу отримувати конкретну правову характеристику сучасного становища українського економічного середовища в контексті відносин власності. Однак умови виникнення рентних відносин у гірничорудній промисловості України не лімітуються правовою характеристикою, а об'єднують у собі комплекс не тільки економіко-правових видів зв'язків, але й соціально-економічних відносин у суспільстві.

Основним фактором під час встановлення механізму надровикористання є градація вищезначених прав та розподіл їх між суб'єктами ринкових відносин щодо вирішення основних про-

блем рентогенерації та рентоотримання. Отже, можливою стає градація прав власності між державою та підприємцем-орендарем (рис. 1).

Проведений перерозподіл прав власності не може розкрити у повному обсязі складність, багатогранність та розмаїття відносин власності за рентоорієнтованою поведінкою, але дає змогу узгодити між собою потреби та економічні інтереси не тільки на теоретичному рівні, але й вийти на вирішення деяких практичних запитань. У міжнародному аспекті під час аналізу наявних систем надрокористування та рентоотримання (в тому числі й перерозподілу рентних платежів) не можна виділити та охарактеризувати якусь оптимальну модель, оскільки кожна з них базується на чинному законодавстві конкретної країни. Схильність деяких країн до створення та формування наповнення фондів «наступних поколінь» за рахунок рентних платежів від надро- та природокористування довела свою неефективність. Наприклад, проблеми Кувейту демонструють можливість повної втрати зазначеного фонду в наслідок зовнішнього втручання та громадянської війни в державі; проблеми пострадянських країн демонструють недоцільність формування такого фонду в національній валюті, оскільки інфляція суттєво зменшує накопичення в національній валюті.

Розроблення основної стратегії щодо впровадження рентних відносин повинне базуватися на системі цілеспрямування з урахуванням особливостей трансформаційного періоду розвитку економіки України, подолання негативних явищ зовнішнього впливу, що передбачає ефективність дій держави в питаннях відстоювання своїх прав на надра та отримання певної кількості рентних надходжень не тільки в короткостроковому, але й у довгостроковому періодах, що допоможе збільшити кількість надходжень до Державного бюджету України та стати вагомою статтею в його прибутковій частині.

Значущість детального розгляду проблематики зумовлена необхідністю наближення теорії до практики вирішення актуальної проблеми сьогодення, закликати її до виконання низки функцій, зробити придатним інструментом пізнання логіки функціонування системи рентних відносин та її застосування в практиці господарювання. Таким чином, дієздатність цього процесу може бути виражена як бінарність власності.

Особливості перерозподілу прав власності притаманні кожній країні. Загальна оцінка рівня захисту права власності в Україні (з останніх оприлюднених досліджень) у 2017 році від міжнародних експертів залишається вкрай низькою. Зокрема, за підсумками 2017 р. «Альянс прав власності» Українсько-Гельсінської спілки прав власності людини на основі дослідження 127 країн світу підготував та оприлюднив «Між-

<i>Держава</i>	<i>Підприємець-орендар</i>
I. Право повного відчуження	I. Право неповного привласнення прав
II. Елементи прав:	II. Елементи прав:
1) право володіння надрами;	1) право використання надр;
2) право суверена;	2) право управління;
3) право на спадкоємство;	3) право безпечності;
4) право на безтерміновість володіння надрами;	4) право на дохід.
5) заборона на використання засобом, який спричиняє вади зовнішньому середовищу;	
6) право на відповідальність стягання за боргами;	
7) право на остаточний характер;	
8) право на дохід. ¹	

Рис. 1. Градація прав власності

¹ Право на дохід має як держава (отримання диференційної ренти I), так і підприємець-орендар, власник капіталу (отримання диференційної ренти II).

народний індекс прав власності – 2017». Оцінку права та можливості громадян мати і захищати приватну власність здійснено за трьома основними інституційно значущими компонентами: правове і політичне середовище, права матеріальної власності та права інтелектуальної власності. Порівняно з 2016 р. Україна погіршила свої показники та з оцінкою 3,424 з 10 можливих посіла 123 місце (за підсумками 2016 р. Україна посідала 115) [12]. У рейтингу економічної свободи американського аналітичного центру Heritage Foundation враховано 12 свобод – від права власності до фінансової свободи. Україна, набравши 51,9 пункта зі 100 можливих, серед 186 країн світу посіла 150 місце (між Камеруном і Сьєрра-Леоне) й останнє, 44 місце, в Європі [13; 14]. В основному це сталося через погіршення ситуації щодо захисту права матеріальної власності, свободи торгівлі, цілісності державного управління.

Прийняття рішення щодо можливості впровадження рентних відносин у практику господарювання гірничо-збагачувальної галузі повинно мати два етапи:

1. Аналіз наслідків впровадження рентних відносин у практику господарювання.

2. Розмежування наслідків під час їх оцінювання на основні та другорядні.

Висновки. На підставі проведення аналізу наслідків від впровадження рентних відносин у практику господарювання та створення методологічно-методичних засад для отримання кількісних показників ренти можливим стає проведення оцінки становища в гірничо-металургійному комплексі України та створення моделі функціонування рентних відносин на підставі попередньо отриманих даних та їх цілеспрямованого спрощення, залишаючи поза увагою несуттєві деталі, віддаючи перевагу загальним рисам наявної економічної реальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буздалов И. Природная рента как категория рыночной экономики. Вопросы экономики. № 3. 2004. С. 24–35.
2. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М.: Республика, 1992. Т. 1. С. 179.
3. Данилишин Б., Міщенко В. Реформування відносин власності на природні ресурси. // Економіка України. 2003. № 9. С. 34–42.
4. Дяк И. Без закона. Правовое регулирование взимания ренты. // Голос України. 2002. № 124 (2875) от 12.07.02. С. 5.

5. Решетилова Т. Б. Систематизация современных воззрений на ограничение деятельности предприятий, эксплуатирующих истощаемые ресурсы. // Проблемы теории та практики економічної політики України на сучасному етапі: збірник наукових праць. Вип. 1. Дніпропетровськ: НГУ, 2003, с. 9–18.
6. Вирченко М.И., Рапопорт Э.О. О моделировании некоторых проблем земельной ренты. Материалы секционных заседаний международного симпозиума «Нобелевские лауреаты по экономике и российские экономические школы» (секция 1, секция 3). Санкт-Петербург, 18 сентября 2003 г. С.-Пб.: 2003. С. 161–163.
7. Гаврилов С., Ивановский. Экономико-правовой аспект реформирования собственности на природные ресурсы. // Вопросы экономики. 1995. № 9. С. 8. Глазьев С. Методика расчета ренты по основным видам полезных ископаемых. М.: ИНЭС, 2003. 56 с.
9. Aslund A. Reform vs Rent-seeking in Russia`s Economic Transformation. – Transition, 1996, vol. 2, p. 12–16.
10. Tullock G. Rents and Rent Seeking. In: C. Rowley et al. (eds.). The Political Economy of Rent Seeking Boston, Kluwer Academic Publishers, 1988, p. 51.
11. Zaostrovsev A. Rent-seeking Behavior in the Russian Transitional Economy. Stockholm Institute of East European Russian Economics, Working Paper, 1994, № 102 (December).
12. Право власності – 2017: Дослідження Українсько-Гельсінської спілки прав власності людини. URL: <https://helsinki.org.ua/pravo-vlasnosti-2017>
13. UKRAINE. IPRI Overall Score // International Property Rights Index 2017. Ukraine. URL: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/ukraine>
14. Index of economic freedom. Ukraine. URL: <https://www.heritage.org/index/country/ukraine#rule-of-law>

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ РІШЕНЬ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

THE ROLE OF INTELLECTUAL TECHNOLOGICAL SOLUTIONS FOR EFFICIENT USE OF RESOURCES AGRICULTURE

Ковтун В.А.

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів,
Херсонський державний аграрний університет

У статті зазначається, що протягом останніх років в Україні розпочався новий етап розвитку сільського господарства, який характеризується збільшенням обсягів використання інформаційно-комунікаційних технологій. Міністерство аграрної політики та продовольства України прийняло законодавчі документи з інформатизації з приводу інноваційних можливостей галузі. Розвиток аграрних підприємств і підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції залежать від обсягів та доступності до інвестиційних ресурсів, як внутрішніх так і зовнішніх. Автором наведено проблеми та перспективи розвитку ефективного використання земельних, виробничих, трудових та фінансових ресурсів сільського господарства. Встановлено, що ефективними для аграріїв є інтелектуальні платформи, які працюють у сфері big data, це такі продукти, як «БАЙЄР БІЗНЕС ПЛЮС», AGRIANALYTICA, SAATBAU PROFIT MANAGER тощо. Розглянуто особливості застосування інтелектуальних технологій в галузі рослинництва та тваринництва та їх економічні наслідки. Визначено значення аналітичних систем ІТ-технологій у подальшому розвитку сільського господарства.

Ключові слова: сільське господарство, інтелектуальні технології, виробництво продукції, економічна ефективність, ІТ-технології.

В статье отмечается, что в последние годы в Украине начался новый этап развития сельского хозяйства, который характеризуется увеличением объемов использования информационно-коммуникационных технологий. Министерство аграрной политики и продовольствия Украины приняло законодательные документы по информатизации по поводу инновационных возможностей отрасли. Развитие аграрных предприятий и повышение конкурентоспособности их продукции зависят от объемов и доступности инвестиционных ресурсов, как внутренних так и внешних. Автором приведены проблемы и перспективы развития эффективного использования земельных, производственных, трудовых и финансовых ресурсов сельского хозяйства. Установлено, что эффективными для аграриев являются интеллектуальные платформы, которые работают в сфере big data, это такие продукты, как «БАЙЕР БИЗНЕС ПЛЮС», AGRIANALYTICA, SAATBAU PROFIT MANAGER и т.д. Рассмотрены особенности применения интеллектуальных технологий в отраслях растениеводства и животноводства и их экономические последствия. Определено значение аналитических систем ИТ-технологий в дальнейшем развитии сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, интеллектуальные технологии, производство продукции, экономическая эффективность, ИТ-технологии.

In the article, it is noted that in recent years, a new stage in the development of agriculture has started in Ukraine, which is characterized by an increase in the use of information and communication technologies. The Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine has adopted legislative documents on the innovation opportunities of the industry. Held analysis of the current state of innovative information provision of agriculture and its impact on the efficient use of resources of agrarian enterprises and an effective mechanism for using intelligent technological solutions for the purpose of obtaining economic and social effects, as well as the importance of information technologies in agriculture in the perspective that involves their active implementation. The development of agrarian enterprises and the increase of the competitiveness of their products depend on the volumes and availability of investment resources, both internal and external. Analytical systems provide an opportunity to automatically calculate the demand for seeds, fertilizers and plant protection products, and provide the function of efficient management of land, production, labor and financial resources of agricultural enterprises. The author presents problems and prospects for the effective use of land, production, labor and financial resources of agriculture. It has been found that intelligent platforms working in the big data field such as: BAYER BUSINESS PLUS, AGRIANALYTICA, SAATBAU PROFIT MANAGER,

etc. are effective for the agrarians. The peculiarities of application of intellectual technologies in the field of plant growing and animal husbandry and their economic consequences are considered. For the successful functioning of the Ukrainian agriculture industry, it must introduce the most modern world technologies for the production of agricultural products and set itself the goal of reaching the European level of increasing the volumes of both crop and animal products. rational use and conservation of resources. Ukraine has a great potential for the production of agricultural products, which must be successfully used and combined with the achievements of scientists in the development of intelligent technologies for the industry. It is determined, the value of analytical systems of IT technologies in the further development of agriculture.

Key words: agriculture, intellectual technologies, production, economic efficiency, IT technologies.

Постановка проблеми. Однією з найбільш перспективних сфер світового бізнесу сьогодні є сільське господарство. Провідні аграрні підприємства активно шукають та впроваджують високоякісні інноваційні рішення, які здатні підвищити обсяг виробництва та реалізації продукції рослинництва й тваринництва, її продуктивність і ефективність діяльності господарств. Над вирішенням цих питань працюють селекціонери, біологи, технологи та інші професіонали.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ці питання досліджували такі відомі економісти, як В. Амбросов, Л. Антонюк, М. Кропивко, О. Дацій, М. Зубець, М. Корецький, М. Кропивка, П. Макаренко, П. Музика, П. Саблук, В. Савчук, В. Семиноженко В. Ситник та ін. Окремі аспекти технологій аграрного виробництва вивчали: В. Каплуненко, П. Коваленко, О. Крисальний, М. Роїк, В. Гармашов, М. Ромащенко, О. Тараріко, С. Трибель. Для впровадження інформаційних систем та технологій у діяльності аграрних підприємств використані методології та дані, наведені у працях вітчизняних науковців (М. Андрушка, М. Денисенка, Ю. Лисенка, С. Левицького) та зарубіжних дослідників (А. Христофорова, А. Козирєва, П. Легрі).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині основним викликом світових інноваційно-технологічних процесів є розвиток сільського господарства, який спрямований на динамічність агровиробництва за рахунок використання передових технологій. Це впливатиме на економічну стабільність держави, рівень доходів підприємств, попит населення на продукцію у зв'язку із включенням до її собівартості додаткових витрат тощо.

Основними завданнями статті є аналіз сучасного стану інноваційно-інформаційного забезпечення сільського господарства та впливу його на ефективне використання ресурсів аграрних підприємств; важливість розроблення нормативів впровадження та ефективний механізм використання інтелектуальних технологічних рішень з метою отримання економічного та соціального ефекту, а також актуальне значення інформаційних технологій в сільському господарстві на перспективу, що передбачає їх активне впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. За прогнозами ООН, чисельність населення світу до 2050 року перевищить межу 9 мільярдів

осіб. Потреби у харчових ресурсах у світі зростуть удвічі. Однією з найбільш перспективних сфер бізнесу сьогодні є саме агросфера. Провідні господарства, що займаються рослинництвом та тваринництвом, активно шукають та впроваджують високоякісні інноваційні рішення, які здатні підвищити обсяг виробництва та реалізації продукції, її продуктивність та ефективність діяльності. Над пошуком інноваційних рішень працюють селекціонери, біологи, технологи та інші професіонали [1].

Першою аграрною революцією було одомашнення тварин і рослин, другою – впровадження сівозміни, третьою – «зелена революція» 60-х років, а четверта розпочалася, і її ознакою є збільшення обсягів використання інформаційно-комунікаційних технологій у сільському господарстві. На шляху нових інтелектуальних технологічних рішень постають і такі суттєві перешкоди, як висока вартість їх впровадження і нестача кваліфікованих знань у товаровиробників аграрної продукції [2].

Обсяг інформації постійно зростає. За даними аналітиків компанії IDC, у світі до 2020 року загальний обсяг цифрових даних сягне 40 000 млрд. Гб, проти 8000 млрд. Гб у 2015 році, що зумовить потребу в їх аналізі та опрацюванні. За прогнозами аналітиків Gartner, світовий ринок «Інтернету речей», що включає підключені до всесвітньої мережі персональні комп'ютери, планшети і смартфони, зросте до 26 млрд пристроїв у 2020 році. Це становитиме майже тридцятиразове збільшення порівняно з 0,9 млрд у 2009 році. При цьому компанії «Інтернету речей» і постачальники послуг отримають додаткові доходи, які перевищуватимуть 300 млрд дол. США, в основному в сфері послуг, а до 2020 року дохід від продажу устаткування, програмного забезпечення та послуг сягатиме майже 1,9 трлн. дол. США.

Міністерством аграрної політики та продовольства України у квітні 2017 року було заявлено про необхідність створення глобальної платформи, яка стане єдиним галузевим майданчиком та зручним каналом комунікації для всіх, хто працює або планує почати свою діяльність в агробізнесі. Це дає згогу мати багато можливостей для оперативного обміну важливою інформацією й успішним досвідом. Паралельно вже отримали розвиток і інші напрями формування інтелектуальних платформ для аграріїв, що працюють у сфері big data. Це, зокрема,

такі продукти, як «БАЙЄР БІЗНЕС ПЛЮС», AGRIANALYTICA, SAATBAU PROFIT MANAGER та інші [3].

На загальнодержавному рівні Міністерством аграрної політики та продовольства України було прийнято законодавчі документи з інформатизації: наказ «Про затвердження Плану заходів розвитку інформаційного суспільства в агропромисловому комплексі України на 2007–2015 роки» від 10.09.2007 № 653; Закони та концепції «Про комп'ютеризацію» та «Про інформатизацію АПК»; Постанова «Про затвердження Положення про Реєстр інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем органів виконавчої влади, а також підприємств, установ і організацій, що належать до сфери їх управління» від 3 серпня 2005 р. № 688 [4].

Українська економіка розвиває галузь сільського господарства, а це дає змогу активно впроваджувати нові технології. Підтримка іноземних компаній, де працюють українські програмісти, обладнює, що агробізнес буде активно розвиватися і впроваджувати свої розробки на благо економіки України [5].

За оцінками експертів, автоматизація процесів використання мінеральних добрив і гербіцидів дає змогу заощадити до 50% коштів. У боротьбі з бур'янами економія препаратів може досягати 90% за рахунок продуманого використання фунгіцидів і гербіцидів. У Європі встановили, що можна отримати близько 260 євро на кожен гектар прямої економії за рахунок раціонального використання добрив [6].

Розвиток підприємств галузі сільського господарства та зростання конкурентоспроможності виробництва аграрної продукції значною мірою залежать від обсягів та доступності інвестиційних ресурсів. У 2018 році темп зростання капітальних інвестицій в аграрний сектор економіки значно уповільнився. При цьому загалом по Україні частка аграрного виробництва у вкладеннях за 9 місяців цього року теж зменшилася на 2,4% порівняно з показниками трьох кварталів минулого року, коли темп приросту дорівнював 13,4%. Незважаючи на уповільнення темпів зростання вкладень капіталу в сільське господарство, воно залишається пріоритетним для інвесторів. Зважаючи на закладене в новий бюджет скорочення обсягів державної підтримки, у 2019 році слід очікувати на подальше уповільнення інвестиційної активності в сільському господарстві. Необхідні додаткові заходи щодо активізації інвестиційної активності в сільськогосподарське виробництво та інші сегменти аграрної економіки [7, с. 67].

Аграрним підприємствам необхідний новий підхід до організації внутрішнього планування. Для залучення іноземних інвесторів необхідним є бізнес-план, який відповідає міжнародним стандартам і адаптований до наших умов. Є потреба в покращенні механізму бізнес-пла-

нування із застосуванням сучасних інформаційних технологій. У процесі бізнес-планування найбільш широко застосовують програми Comfar (UNIDO), Project Expert, пакети компанії «ІНЕК» та «Альт-Інвест», Project Manager, Success та інші [8, с. 297].

Аграрний сектор України майже не приваблює іноземних інвесторів, оскільки поріг рентабельності галузі не перевищує 3%. Для досягнення середньоевропейського економічного рівня Україні необхідно забезпечити зростання економіки галузі сільського господарства на рівні 6–7% і вище. Для цього необхідно підвищити інвестиційну привабливість аграрного сектору економіки, створити умови для високотехнологічного виробництва. Іноземні інвестори бажають співпрацювати з аграрним бізнесом України через дешеву сировину та робочу силу, а бізнес України зацікавлений у шведських, британських, американських інвесторах, які можуть запровадити кращі технології та практики. Агропромисловий сектор економіки України потребує інвестицій не менше 75 млрд. грн. на рік [9, с. 602].

За останнє десятиріччя докорінно змінилася та продовжує змінюватися діяльність багатьох аграрних підприємств завдяки ІТ-технологіям. Аграрний бізнес залежить від таких чинників: природних та метеорологічних умов, використання габаритної дорогої техніки, великого штату працівників, потреби в оптимізації логістики та складуванні, необхідності моніторингу стану рослин та тварин, і це зумовлює особливі потреби в послугах ІТ-компаній.

Розглянемо інтелектуальні технологічні рішення, які уже сьогодні допомагають виробникам аграрної продукції збільшувати ефективність використання наявних ресурсів та відповідати сучасним потребам ринку. У рослинництві це: раціональне використання земельних ресурсів, прогнозування врожаю, якісне вдосконалення селекційної і сортопробувальної роботи, розроблення і реалізація інтенсивних технологій вирощування різних культур. Фірма «Массей-Фергюсон» (Massey Ferguson) – перша компанія, що випускає комбайни із пристроєм для створення й використання карт урожаю. Комбайни обладнані глобальними позиційними та географічною інформаційною системами, мають зв'язок із супутниками через приймач-антену, а також устаткування для ведення моніторингу врожайності. Подібне устаткування випускають компанії «Джон Дір», «Клаас», «Нью Холланд», в Україні – «Агрикон» та інші [4].

Аналітичні системи ІТ-технологій у галузі рослинництва вирішують такі питання: планування оптимального розміщення рослин, ротація їх у сівозміні; планування можливості змішаних посівів та посадок на основі ретроспективного аналізу посівів і обсягів виробництва продукції з дотриманням факторів та правил оптимізації цих процесів. Інтелектуальні технологічні

рішення дають змогу максимально зменшити залежність від природних умов, використовувати особливості погоди на користь розвитку рослин, автоматизувати систему поливу, планувати внесення добрив на основі хімічного аналізу вмісту поживних речовин кожного поля, здійснювати моніторинг наявності шкідників та планувати внесення інсектицидів за перевищення порогу їх шкідочинності тощо [1].

Електронний агрохімічний паспорт кожного поля може бути доступним у комп'ютері чи на мобільному пристрої. Із застосуванням новітніх ІТ-систем продуктивність культур зростає, а витрати ресурсів скорочуються. Аналітичні системи дають можливість автоматичного розрахунку потреби в насінні, добривах та засобах захисту рослин, а також забезпечують функцію ефективного управління земельними, виробничими, трудовими та фінансовими ресурсами аграрних підприємств. До цих програм належать: ГЕО-Агро, ГІС Панорама Землеробство, Farm Works Site (Pro), SST Summit, SMS Desktop Software (Advanced і Basic), JD Reports MAP, АграрОфіс, Агро-Net NG, FarmView Record Keeper та інші. Є також управлінські програми для кишенькового комп'ютера (КПК або комунікатора) [8, с. 298].

Поліпшення агротехнічних робіт забезпечить заощадження мінеральних добрив на 13,9 млрд. грн. на рік. Впровадження ресурсозберігаючих і мінімальних технологій обробітку

ґрунту Mini-till, No-till або Zero-till та Strip-till мають схожі проблеми в адаптації до вітчизняних умов господарювання. До них можна віднести слабку державну підтримку, значні фінансові витрати, необхідність заміни машинно-тракторного парку та використання сучасних інформаційних технологій. Економічний ефект від запровадження мінімального обробітку ґрунту в 2020 році становитиме 6,3 млрд. грн.

Ефективність упровадження пріоритетних агротехнічних заходів у рослинництві в Україні наведена в таблиці 1.

Новітні інтелектуально-технологічні рішення в галузі рослинництва пов'язані з селекційною роботою та генною інженерією; органічним землеробством; мікрозрошенням; космічними інформаційними технологіями; нанотехнологіями. Селекцією сільськогосподарських культур в Україні займаються близько 120 наукових установ, які проводять селекційну роботу з понад 300 видами рослин.

Нині є п'ять типів систем мікрозрошення: канално-міжрядні, кругові, краплинні, барабанні та лінійні. Краплинне зрошення є найпопулярнішим в Україні. У 2004 році площі під цим типом поливу становили 25,0 тис. га, а у 2014 році їх налічувалося до 59,2 тис. га. Використання досягнень космічної галузі стає найбільш доцільною умовою для посилення розвитку аграрного виробництва. Це є досить актуальним у сучасних умовах, оскільки наяв-

Таблиця 1

Ефективність упровадження пріоритетних заходів у рослинництві

Види заходів	Роки		Темп росту, %
	2015	2020	
Біологізація			
Внесення органічних добрив, млн. т, забезпечить:	57,9	105	181,3
– приріст гумусу, тис. т	2606	4725	181,3
– надходження NPK, тис. т	1186	2098	176,9
Запровадження науково обґрунтованих сівозмінів			
– посіви багаторічних трав, млн. га	1,8	1,9	105,6
– бобових культур, млн. га	2,3	2,8	121,7
забезпечить: – щорічне утворення гумусу, тис. т	3680	3760	102,2
– фіксацію біологічного азоту, тис. т	496	502	101,2
– економію мінеральних добрив, млн. грн.	4960	5020	101,2
Розширення посівів сидеральних культур			
Площа посівів, млн. га, забезпечить:	1,5	2,0	133,3
– утворення гумусу, тис. т	1350	1800	133,3
– надходження NPK, тис. т	251	342	136,2
– економію мінеральних добрив, млн. грн.	1960	2620	133,7
Використання на добрива побічної продукції рослинництва			
Обсяг побічної продукції, млн. т, забезпечить:	28,8	37,5	130,2
– утворення гумусу, тис. т	4296	5513	128,3
– надходження NPK, тис. т	630	820	130,2
– економію мінеральних добрив, млн. грн.	4920	6280	127,6

Джерело : [10, с. 78]

ність значних територій аграрної сфери зумовлює потребу в отриманні інформації про стан ресурсів, ефективне використання природно-ресурсного потенціалу та матеріально-технічних ресурсів, прогнозування врожайності.

Впровадження сучасних систем землекористування та інформаційних агротехнологій вимагають розроблення та впровадження інноваційних інформаційних технологій. До таких систем можна віднести Global Positioning System (GPS), Rapid Eye, CORINE Land Cover (Coordination of Information on the Environment). В УААН розроблено концепцію науково-технічної програми «Моніторинг агроресурсів та прогнозування їх стану з використанням даних дистанційного зондування «Агрокосмос», виконання якої сприяє координації космічних науковотехнічних робіт в аграрній сфері та створенню державної інформаційної системи моніторингу ресурсів.

Ґрунтово-кліматичні умови України дають змогу значно розширити обсяги органічного землеробства, які за експертними оцінками можуть досягти 7% сільськогосподарських угідь у 2020 році [10, с. 78].

Значне підвищення продуктивності й адаптивності культур шляхом переведення галузі рослинництва на постіндустріальні моделі розвитку за прогнозними показниками приведе до збільшення їх урожайності в 1,5–2,7 разу порівняно з 2010 роком (табл. 2).

Ефективність використання мобільної частини основних ресурсів досягається за рахунок максимально ефективного використання усіх наявних транспортних засобів та тракторів і знарядь агропідприємства. Організація роботи технологічних операцій вирощування культур вирішується через реалізацію за допомогою таких сервісів, як Navizor.com, які аналізують розташування точок проведення агротехнічних робіт, збору врожаю, відстані до них, вантажомісткість окремих транспортних засобів, можливі маршрути доставки матеріалів та продукції, максимально допустимий час для їх доставки та навіть якість дорожнього покриття. Інтеграція з системами GPS-моніторингу дає змогу також

контролювати переміщення усіх мобільних активів агровиробника в режимі реального часу і вчасно реагувати на значні затримки чи відхилення від маршруту [1].

Великі можливості ефективного використання ресурсів аграрних підприємств відкриває застосування смартфонів та мобільних додатків, які можуть здійснювати: відстеження та контроль транспортних засобів; контроль водіїв; нагадування й попередження; супровід і підтримку. Всю необхідну інформацію забезпечують такі програми, як: ГЕО-Обліковець, ГЕО-План, Кишеньковий вимірювач, Агронавт, Farm Works Mobile, SST Stratus, SMS Mobile, AGRO-GPS Mobilbox та інші [8, с. 296].

Ефективність використання трудових ресурсів аграрних підприємств дозволяє визначити автоматизоване управління персоналом на основі ключових показників ефективності. Спеціалізовані CRM- та HRM-системи дають змогу спростити процес управління відносинами із персоналом, клієнтами, партнерами. Вони дають можливість в онлайн-режимі видавати інструкції працівникам та реагувати на їхні запити, а працівники можуть формувати польові звіти із прикріпленням фото- чи відеоматеріалів; також є можливість відстежувати діяльність та ефективність роботи кожного працівника; впроваджувати ефективні програми лояльності для мотивації підвищення продуктивності праці.

Для ефективного використання оборотних ресурсів аграрного підприємства та підвищення якості продукції рослинництва є чимало ефективних логістичних IT-рішень, які вирішують завдання побудови оптимальних маршрутів для збору та доставки готової продукції від поля до складу або елеватора. Маршрути організуються за допомогою спеціальних алгоритмів у режимі реального часу таким чином, щоб максимально ефективно використати наявні мобільні ресурси, заощадити матеріальні та трудові ресурси, провести вчасний та якісний збір врожаю і доставити його у визначені пункти та у визначений час [1].

На українському та зарубіжному ринках є

Таблиця 2

Результати підвищення продуктивності сільськогосподарських культур від упровадження інтелектуальних рішень, ц/га

Культури	Роки			2020 рік, у % до	
	2010	2015	2020 (прогноз)	2010 р.	2015 р.
Зернові та зернобобові	26,9	43,8	49,4	183,6	112,8
Цукрові буряки	280	400	438	156,4	109,5
Олійні	15,2	22,0	29,6	194,7	134,5
Овочеві	174	222	256	147,1	115,3
Баштанні	92	125	250	271,7	200,0
Плодово-ягідні	76,1	98,4	130,0	170,8	132,1
Виноград	60,3	62,0	69,3	114,9	111,8

Джерело : [10, с. 78]

інформаційні технології для ефективного використання технології агрологістики на агропромислових підприємствах. Програмний продукт, який випускається компанією ESRI (США) ArcLogistics 9.3, – це інструмент для планування та оптимізації роботи парку транспортних засобів. Головним недоліком продукту є вартість, що становить близько 12,5 тис. дол. США. Одним із програмних продуктів для агрологістики є TruckStops, продукт фірми MicroAnalytics. Використання TruckStops дозволяє фірмам зменшувати вартість поставки, поліпшує запропонований клієнтам сервіс, пропонує ефективні за вартістю маршрути, збільшує адміністративне управління. Але недоліком продукту також є вартість програми, що становить близько 1650 дол. США [8, с. 295].

Впровадження автоматизованих логістичних рішень у діяльність аграрних виробників дозволяє досягти економії витрат паливно-мастильних матеріалів та робочого часу вже в першій місяць роботи. Ці інтелектуальні рішення підвищують якість заготівлі продукції, зменшують ризик її псування і суттєво зменшують втрати врожаю, які в середньому становлять 6,6% для транспортування зерна. Сучасні логістичні рішення дозволяють здійснити можливе врахування фактору погодних умов: деяку продукцію оптимально збирати в суху погоду; іншу – після дощу, а деякі види продукції – після легкого приморозку, оскільки це впливає на їхні якісні характеристики та подальше зберігання [1].

Галуззю аграрної сфери, що потребує значних інвестицій і на сучасному етапі розвитку перебуває в кризовому стані, є тваринництво. Але воно стимулює суб'єктів господарювання до модернізації, технологічної оснащеності та провадження новітніх інтелектуальних технічних рішень. Для галузі тваринництва за ефективного використання ресурсного її потенціалу можливості сучасних інформаційних систем дають змогу: підтримувати оптимальний мікроклімат у приміщеннях із тваринами; відстежувати динаміку їхнього здоров'я, приросту маси та відповідності цих показників нормативним критеріям; автоматизувати планування структури стада; враховувати генеалогію та біологічні цикли під час планування розмноження тварин; формувати автоматизовано раціон їхнього харчування; автоматизувати план ветеринарних заходів (щеплень, оглядів, зважувань тощо).

Суть інноваційних технологій, що стосуються тваринництва, полягає у впровадженні насамперед біотехнологій із застосуванням методів клітинної та генної інженерії у підвищенні відтворювальних функцій тварин та в перспективі – створенням вітчизняного ринку племінних ресурсів, який би повністю забезпечив внутрішню потребу та орієнтувався на експорт.

Сучасні норми годівлі повинні враховувати потреби тварин в енергії, сухій речовині, про-

теїнах, вуглеводах, клітковині, жирі, мікроелементах, каротині, вітамінах методом створення різноманітних режимів годівлі стосовно відповідних порід тварин через точність їх дозування. Техніко-технологічне забезпечення, що характеризується оновленням технологічної бази ферм новітнім обладнанням для утримання тварин, досить слабке. Через відсутність організаційно-економічної, фінансової та матеріально-технічної підтримки впровадження ресурсозберігаючих технологій, що базуються на повній автоматизації процесу, використанні робототехніки, створенні кормової бази, розведенні високопродуктивного поголів'я, відсутнє. Основним завданням для галузі тваринництва завдяки впровадженню інтелектуальних технологій є збільшення виробництва валової продукції у 2020 році до 83,4 млрд грн, що майже в 2 рази більше 2010 року, а також збільшення обсягів виробництва м'яса в забійній масі у 2020 році до 4365 тис. т., темп приросту цього показника буде становити 112,0% [10, с. 80].

Управління основними технологічними процесами на молочній фермі безпосередньо здійснюється за допомогою спеціалізованої комп'ютеризованої платформи Delaval Delpro™ Farm Management, яка реалізує інтелектуальні функції Smart Farm для інтегрованого управління молочним виробництвом. Аграрне підприємство, що займається закупкою продукції у населення або передає йому біологічні активи на дорощування, веде чіткий облік закупленої або зданої продукції по кожній фізичній особі та надає бонус (грошовий, продуктовий, дисконтний тощо) за досягнення певного обсягу заготівлі, про що система автоматично сповіщає адміністрацію господарства та особу, яка отримала бонус.

В Україні уже з'являються ІТ-компанії, які обирають агросферу основним профілем своєї діяльності і сконцентровуються саме на рішеннях для цього бізнесу. Компанія з Івано-Франківська [bvblogic] має понад 10 років досвіду у розробленні програмного забезпечення та експертизи у створенні аграрних інтелектуальних рішень, які дають можливість компанії братися за складні проекти навіть для крупних агрохолдингів. Агропромислове підприємство «Астарта» і Borsch Ventures, компанія зі сфери високих технологій, створили спільну компанію Agro Core. Вона займається розробленням інноваційних систем з управління агробізнесом. Українському агровиробництву необхідно ставити завдання з досягнення європейського рівня надойв молока – 6,3 тонни на корову за рік, а в Україні – 4,4 тонни за рік. Середня врожайність в Україні в 2–3 рази нижча, ніж у високорозвинених країнах. Тому у нашої країни є потенціал, який потрібно використовувати, а також поєднати дві галузі, в яких у нас найбільший прогрес, – агровиробництво та інтелектуальні технології [5].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Для прийняття раціональних управлінських рішень у сільському господарстві сучасні технології дозволяють виявляти недоліки та ризики в технологічних процесах. Впроваджуючи в діяльність аграрних підприємств інноваційні технології, інвестиційні кошти працюють не тільки на стратегічні плани, а й на тактичні можливості, заощаджуючи земельні, виробничі, трудові та фінансові ресурси сільського господарства.

Економічний ефект від запровадження мінімального обробітку ґрунту в 2020 році становитиме 6,3 млрд. грн. Підвищення продуктивності культур за прогнозними показниками приведе до збільшення їхньої врожайності в 1,5–2,7 рази

в 2020 році порівняно з 2010 роком. Поліпшення агротехнічних робіт забезпечить заощадження мінеральних добрив на 13,9 млрд. грн. на рік. Ґрунтово-кліматичні умови України дають змогу значно розширити обсяги органічного землеробства, які за експертними оцінками можуть досягти 7% сільськогосподарських угідь у 2020 році. Завдяки впровадженню інтелектуальних технологій відбудеться збільшення виробництва валової продукції тваринництва у 2020 році до 83,4 млрд грн, що майже в 2 рази більше проти 2010 року, а також збільшення обсягів виробництва м'яса в забійній масі у 2020 році до 4365 тис. т., темп приросту цього показника буде становити 112,0%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. УНБДР. ІТ інновації в агро бізнесі. 2017 р. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/innovatsiji-v-apk/1306-it-innovatsii-v-ahro-biznesi-8-kliuchovykh-napriamkiv-pro-iaki-vam-varto-diznatys>
2. Б. Малиновский. Четвертая аграрная революция будет информационной. 2017 р. URL: <https://propozitsiya.com/chetvertaya-agrarnaya-revoluciya-budet-informacionnoy>
3. Кернасук Ю.В. Big data: Інноваційні можливості підвищення прибутковості агробізнесу. 2018 р. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/idei-trendy/item/8396-big-data-innovatsiini-mozhlyvosti-pidvyshchennia-rybutkovosti-ahrobizne-u.html>
4. Тверезовська Н.Т., Нелепова А.В. Інформаційні технології в агрономії. 2017 р. URL: https://pidruchniki.com/1337101861366/informatika/rozvitok_vprovadzheniya_informatsiynih_tehnologiy_silskomu_gospodarstvi
5. ІТ-технології для сільського господарства. 2017 р. URL: <https://marketer.ua/ua/it-tehnologiyi-dlya-silskogo-gospodarstva/>
6. Оліярик М. ІТ-врожай: як високі технології допомагають розвивати сільське господарство. 2017 р. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/publications/it-vrozhaj-jak-visoki-tehnologiji-dopomagajut-rozvivati-silskogospodarstvo-692335.html>
7. Ковтун В.А. Причини низької інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки України та напрями її поліпшення. *Імплементация стандартів Європейського Союзу в аграрній сфері економіки України: праці Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції* (Херсон, 11–12 жовтня 2017 р.). Херсон, 2017. С. 66–69.
8. Тищенко С.І. Роль інформаційних технологій у діяльності аграрних підприємств. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки“*. 2015 р. № 3. С. 291–297.
9. Ковтун В.А. Стан та перспективи інвестиційного забезпечення галузі сільського господарства України. *Сучасний рух науки, Way Science: праці IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції* (Дніпро, 6–7 грудня 2018 р.) Дніпро, 2018. С. 599–604.
10. Білінська В. Сучасні інноваційні технології в сільському господарстві: основна характеристика та перспективи впровадження. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015 р. Вип. 7 (172). С. 75–81.

УДК 338.32.053.4

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ECONOMIC ASPECTS OF APPLICATION OF MODERN CONCEPTS OF MANAGEMENT AT DOMESTIC ENTERPRISES

Лазоренко Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Голуб М.О.

студент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто основні аспекти реалізації сучасних концепцій менеджменту на підприємстві. Детально описано особливості функціонування та застосування японської системи менеджменту – кайдзен. Визначено основні складники успішної реалізації системи тотального контролю якості (TQM) та технологій ощадливого виробництва, або LEAN-технологій. Дослідження охоплює аналіз особливостей застосування інструменту бенчмаркінгу. Авторами надається обґрунтування можливостей та перешкод комплексного застосування описаних систем менеджменту на підприємствах України з метою постійного контролю та оптимізації бізнес-процесів, мінімізації витрат та, як результат, покращення якості продукції. Названі концепції можуть застосовуватися як інструменти підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку.

Ключові слова: кайдзен-менеджмент, тотальний контроль якості, TQM, LEAN-technologies, бенчмаркінг.

В статье рассмотрены основные аспекты реализации современных концепций менеджмента. Подробно описаны особенности функционирования и применения японской системы менеджмента – кайдзен. Определены основные составляющие успешной реализации системы тотального контроля качества (TQM) и технологий бережливого производства, или LEAN-технологий. Исследование охватывает анализ особенностей применения инструмента бенчмаркинга. Авторами предоставляется обоснование возможностей и препятствий комплексного применения описанных систем менеджмента на предприятиях Украины с целью постоянного контроля и оптимизации бизнес-процессов, минимизации затрат и, как результат, улучшения качества продукции. Названные концепции могут применяться как инструменты повышения конкурентоспособности национальных предприятий на мировом рынке.

Ключевые слова: кайдзен-менеджмент, тотальный контроль качества, TQM, LEAN-technologies, бенчмаркинг.

The article deals with the main approaches to the implementation of modern enterprise management system. One of such systems, which has found its widespread use in the leading companies of the world is the Kaizen management system. The basis of this system is the continuous optimization of existing business processes in the enterprise and the focus on the formation of a philosophy of continuous improvement among the personnel of the organization. One of the explored concepts is the TQM system, which is based on providing continuous support and product quality improvement. The main objective of the company is determined precisely by quality, and profit and financial results are recognized as first-rate. In the context of the systems under consideration, the description of peculiarities of the use of the benchmarking tool, the essence of which is to identify the reasons for the competitive advantages of competitors and the possibility of implementing similar measures. In the process of research was also covered savings system (LEAN-technology). The main objective of this approach is to provide the optimal structure of production and sales activity of the enterprise in accordance with the existing demand among consumers. The main obstacles to the implementation of the systems described in the study are the lack of a systematic approach, the impossibility of communicating the company's main objectives to the workforce and the lack of understanding of the nature of the management decisions and measures being taken. Each of the described systems requires a solid long-term approach to its implementation based on clearly defined goals and purposeful

management of the company in the direction of their implementation. The article substantiates the possibility of using the described tools comprehensively in order to achieve a synergistic effect. The relevance of this topic is the failure of many enterprises to counteract the negative trends in the national economy. The models and concepts presented are aimed at improving the competitiveness of an enterprise in a dynamic environment, ensuring its stability and long-term development.

Key words: Kaizen management, total quality management, TQM, LEAN-technologies, benchmarking.

Постановка проблеми. Неоднозначна динаміка економічних та геополітичних перетворень на світовій арені, короткострокові періоди нестабільності на фінансових та ресурсних ринках разом із відсутністю комплексного політично нейтрального механізму взаємодії між ключовими економіками світу вимагає від підприємств формування стійкої системної організації внутрішнього середовища підприємства з метою мінімізації впливу сторонніх факторів на результати його діяльності. Негативний вплив описаних процесів поглиблюється наявною структурною кризою вітчизняної економіки. Проблема забезпечення ефективного управління організацією лежить як у теоретичному, так і в прикладному аспекті. З одного боку, активний інноваційний вектор розвитку сучасних підприємств вимагає розроблення актуальної теоретичної бази їхнього функціонування, з іншого – практична діяльність підприємства ставить перед науковцями завдання розроблення відповідних систем організації менеджменту, що відповідали б викликам зовнішнього середовища. Саме тому ефективним шляхом зростання основних показників діяльності підприємства є залучення сучасних форм менеджменту, орієнтованих на трансформацію основних підходів до управління окремими бізнес-процесами та організаційної структури підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням організації ефективного менеджменту компанії в умовах нестабільного зовнішнього середовища на основі застосування його сучасних форм присвячена значна кількість робіт вітчизняних учених – І. Балабанова, В. Друзюка, М. Дяченка, А. Ковальової, В. Захожай, В. Репіна, а також зарубіжних економістів-дослідників, таких як В. Демінг, Т. Давенпорт, М. Імаї, Ф. Кросбі, Д. Чампі. Згадані автори у своїх роботах детально розглядають особливості сучасних напрямів менеджменту на основі процесного підходу до управління підприємством. При цьому не досить розкритими залишаються питання практичної імплементації цих систем менеджменту та можливості їх комбінування з метою отримання вищих результатів.

Постановка завдання. Метою статті є ґрунтовний розгляд сучасних форм менеджменту в контексті їх імплементації у вітчизняну практику господарювання; аналіз можливості їх комплексного застосування в процесі виробничо-господарської діяльності організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних причин низької ефективності

роботи вітчизняних підприємств є їхня історична схильність до функціонального типу управління, що в ринкових реаліях виступає стримуючим фактором розвитку. Більшість сучасних форм менеджменту засновані на процесному підході, що передбачає безперервний аналіз та оптимізацію вже наявних бізнес-процесів з метою ліквідації непродуктивних витрат. Окрім явних переваг від використання цього підходу, його актуальність зумовлена також налагодженням зовнішньоекономічних зв'язків України з європейськими партнерами, що вимагає від виробників забезпечення належної якості продукції, її відповідності встановленим нормам та стандартам. Описані у цьому дослідженні системи менеджменту беруть за основу саме процесний підхід, що дає можливість підприємствам за рахунок упровадження управлінських новацій наростити ефективність із мінімальним затратним складником.

Однією з перших концепцій, що реалізувала процесний підхід до управління організацією, став **«кайдзен-менеджмент»**, теоретичні основи якого були закладені наприкінці минулого століття відомим японським науковцем Масаакі Імаї. Дослідження етимології слова «кайдзен» свідчить про його японське походження. Саме слово утворене синтезом двох понять – «кай» та «дзен», що у японській мові означають зміну та прагнення до кращого. Система кайдзен-менеджменту є уособленням комплексу практичних підходів та рішень, що є характерними для японської економічної традиції.

Теоретичною базою кайдзен-менеджменту є розроблений американським ученим В. Демінгом цикл PDCA, сенс якого полягає у безперервному реалізації послідовного процесу планування, реалізації, контролю та коригування наявних бізнес-процесів. Основними напрямками, у яких реалізується концепція кайдзен є, по-перше, оптимізація основних виробничих процесів на всіх стадіях проходження продукції; по-друге, формування сприятливого соціально-психологічного середовища роботи працівників відповідно до встановлених філософією кайдзен цілей компанії.

Кайдзен розглядає діяльність організації у розрізі окремих процесів та операцій, ставлячи за мету виявлення недоліків виробничого процесу та їх поступове усунення, що здійснюється у трьох напрямках:

– *muda* – оптимізація дій або операцій, що не створюють цінності (оптимізація структури запасів, ліквідація нерегламентованих перерв та простоїв, скорочення обсягу бракованої продукції та технологічно зумовлених дефектів);

- *mura* – уникнення диспропорцій у структурі системи організації праці на підприємстві;
- *turi* – запобігання надмірному навантаженню робітників порівняно з нормативними показниками.

Значна увага у філософії кайдзен приділяється забезпеченню ергономічності робочого середовища працівника відповідно до розробленої *методології 5S*, що вимагає від працівника підтримки чистоти, акуратності, логічної впорядкованості робочого місця відповідно до встановлених стандартів. Одним з основних інструментів кайдзен є *стандартизація*, що реалізується на основі розроблення об'єктивних критеріїв та норм, що постійно змінюються під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів, при цьому суб'єктами описаних процесів є самі робітники. Принагідно зазначимо, що стандартизація разом із цілеспрямованим усуненням непродуктивних витрат часу повинна передувати самому управлінню процесами, аби прийняті управлінські рішення базувалися на реальній моделі виробництва, очищеній від сторонніх впливів.

Важливим аспектом цієї концепції є увага до міжособистісних стосунків усередині колективу та формування корпоративної культури, заснованої на філософії кайдзен, всезагальне визнання якої буде основою для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях менеджменту та моральним вимірником у ділових стосунках між працівниками.

Ключовим чинником успішної реалізації кайдзен є організація ефективної роботи з персоналом. Філософія кайдзен базується насамперед на командній роботі всього колективу організації, його згуртованості та цілковитій відданості цілям компанії. При цьому керівництво, незалежно від кінцевого результату, має забезпечувати персонал необхідними умовами праці та підтримувати корпоративний дух. На рівні окремого працівника принципи кайдзен втілюються в постійному прагненні до більш ефективної організації робочого місця, тайм-менеджменту, пошуку нових резервів для оптимізації наявних стандартів та технології виробництва продукції.

Головним інструментом реалізації системи кайдзен-менеджменту є стимулювання працівників усіх рівнів до внесення пропозицій щодо покращення тих чи інших процесів чи операцій. На підприємстві формуються *гуртки якості* відповідно до професійної належності робітників, що дають змогу колективно узгоджувати і доповнювати надані пропозиції, тим самим забезпечуючи зручний спосіб комунікації з керівництвом та оперативність упровадження покращень.

Основний намір упровадження цієї системи – стимулювати творчі роздуми, які вимагають нового погляду на шаблонні завдання, і визначити сфери, які потребують удосконалення [1, с. 70].

У своїх наукових працях основоположник концепції кайдзен-менеджменту М. Імаї акцентує увагу на тому, що на Заході міжфункціональні проблеми часто розглядаються з погляду вирішення конфліктів, тоді як стратегія кайдзен дає змогу японським менеджерам спиратися насамперед на співробітництво з метою міжфункціонального вирішення проблем, що і визначає основну конкурентну перевагу японського менеджменту [2, с. 34].

Слід розуміти, що цілковите використання системи кайдзен на вітчизняних підприємствах може не дати бажаного ефекту, привівши до поглиблення наявних проблем. Кайдзен дає управлінцю дієвий інструментарій впливу на ефективність діяльності компанії, однак його застосування повинно враховувати специфіку окремого підприємства та національні особливості. Адже сам кайдзен є породженням японської економічної моделі, елементи якої зазнали значного впливу культурних та історичних факторів. Отже, основними перешкодами на шляху впровадження кайдзен вітчизняними підприємствами є:

- відсутність належного рівня кваліфікації вітчизняних спеціалістів щодо практичних аспектів реалізації цієї системи на реальному підприємстві;

- бюрократизація апарату управління, що спричиняє формалізацію процесу запровадження кайдзен та втрату набутого прогресу;

- відсутність підготовки до впровадження кайдзен (кайдзен передбачає побудову належної організаційної структури, проведення попередньої стандартизації та приведення до їх реального рівня);

- сприйняття кайдзен як паліативу (кайдзен – це довгострокова стратегія розвитку організації, орієнтована на забезпечення розвитку організації та отримання майбутніх вигод);

- низька поінформованість співробітників компанії щодо основних цілей, засобів та етапів упровадження кайдзен.

Наступною системою менеджменту, що заснована на процесному підході, є система тотального контролю якості – *TQM* (Total Quality Management). Базові положення цієї концепції були сформовані в кінці ХХ століття американським економістом Малкольмом Болдріджем. Ядром цієї системи стала «якість», а обсяги прибутків вважалися прямим наслідком впровадження організаційних заходів, спрямованих на вдосконалення виробничого процесу. Основними параметрами цієї системи є цілковита відданість потребам споживачів; визначення єдиних довгострокових цілей розвитку організації, що поділяються як працівниками, так і керівництвом компанії; забезпечення безперервної оцінки та аналізу якості отриманих результатів, запровадження заходів щодо її покращення.

Сьогодні концепція TQM реалізується у розробленні спеціальних програм, спрямованих

на вдосконалення наявних споживчих якостей товарної продукції та якомога більшого спектру потреб цільового сегменту споживачів.

Значення цінностей компанії та орієнтації на споживача повинне бути змістом внутрішньої комунікації компанії. Керівники компанії повинні брати участь у спеціальних навчаннях, проводити присвячені питанням якості презентації, наради, розмовляти з робітниками в цехах, виступати у ролі наставників щодо ефективної роботи в команді, регулярно обговорювати питання якості зі своїми споживачами та постачальниками і переконано захищати якість продукції поза компанією [3, с. 12].

Зазначимо також, що реалізовувати описані вище напрями роботи керівництва щодо впровадження TQM має особа, що володіє необхідними професійними та особистісними якостями. Головною рисою такого керівника має бути спроможність за рахунок власних лідерських якостей згуртувати навколо себе персонал компанії та вміти донести власну позицію до підлегло, надавши при цьому чіткий та зрозумілий перелік завдань, що перед ним ставляться.

Система TQM розділяє окремі принципи кайдзен-менеджменту, що виявляється у необхідності налагодження прямої комунікації з персоналом та частковому делегуванні повноважень з метою отримання бажаних результатів. Дії керівництва мають чинити стимулюючий вплив на працівників у контексті формування нових прогресивних ідей щодо поліпшення якості продукції та формування сприятливої робочої атмосфери.

У процесі впровадження системи TQM на вітчизняних підприємствах може виникнути низка організаційних перешкод:

- низький рівень інформаційного забезпечення, що виявляється у відсутності аналітичного матеріалу для формування рекомендацій щодо удосконалення виробничого процесу в межах TQM;
- нерозуміння базових принципів TQM – успішність TQM визначається поступовим упровадженням заходів із покращення якості на основі довгострокової стратегії якості;
- використання TQM як інструменту короткострокового підвищення обсягів прибутків за рахунок декларування цілей TQM без забезпечення реальних змін в організації.

Сучасною системою контролю якості, в якій відображено основні принципи та підходи TQM, є розроблена Міжнародною організацією зі стандартизації система стандартів – ISO. Станом на початок 2018 року ця організація налічує 162 країни-учасниці, а самою організацією розроблено 21 991 стандарт якості [4].

Іншим сучасним підходом до управління організацією є **бенчмаркінг** – системна діяльність компанії, спрямована на пошук, аналіз та впровадження організаційних, технічних та технологічних заходів оптимізації основних біз-

нес-процесів компанії на основі досвіду конкурентів. Класичний бенчмаркінг передбачає дослідження наявних бізнес-процесів, пошук джерел інформації щодо аналогічних процесів конкуруючих компаній із подальшим зіставленням отриманих результатів, виділенням кількісних та якісних відмінностей, впровадження яких дозволить отримати конкурентні переваги.

Багато фахівців економіки та маркетингу переконані, що бенчмаркінг повинен бути на підприємстві постійним процесом. У межах бенчмаркінгу підприємницькі функції розглядаються з позицій удосконалення процесів, спрямованих на створення товару або послуги, просування їх на ринок. Застосування бенчмаркінгу як складника загальної системи управління передбачає розроблення стратегії, меж управлінських функцій, однак основним джерелом відомостей про товари, ринок і конкурентів залишається споживач [5, с. 47].

Бенчмаркінг органічно поєднується з описаною раніше системою TQM, оскільки в його основу покладений безперервний процес покращення існуючих процесів виробничої та збутової діяльності підприємства на основі стратегії, аналізу інформації та досвіду підприємств-конкурентів. Тобто, незважаючи на концептуальні відмінності, бенчмаркінг, як і TQM, кінцевою метою ставить задоволення потреб споживачів за рахунок постійного підвищення якості окремих процесів та продукції загалом.

Наступною сучасною системою організації менеджменту пропонуємо розглянути LEAN-технології (технології ощадливого виробництва). Концепція ощадливого виробництва подібно до попередніх націлена на мінімізацію втрат виробництва, що є непродуктивними, тобто не приносять доданої вартості.

Основними складниками реалізації LEAN-технології є:

- ліквідація втрат, пов'язаних із недосконалою організацією виробничого процесу;
- оптимізація структури виробничих запасів;
- налагодження ефективної мережі взаємодії з постачальниками ресурсів;
- гнучка реакція на зміни в споживчому попиті;
- аналіз ланцюга створення доданої вартості.

Головною відмінністю концепції ощадливого виробництва від кайдзен-менеджменту та TQM є її орієнтація не лише на якісні параметри задоволення споживчих потреб, але й на кількісні вимірники структури попиту з метою оперативної реакції на можливі його зміни у майбутньому.

Ощадливе виробництво застосовується в більшості японських компаній, у 72% компаній США, у 56% компаній Великої Британії, у 55% компаній Бразилії, у 42% компаній Мексики, тоді як в Україні ощадливим виробництвом займаються лише одиниці [6, с. 92].

Отже, на основі розглянутих сучасних систем організації процесу управління підпри-

емством можна стверджувати про схильність наявних моделей до процесного типу, що зумовлено об'єктивними чинниками розвитку підприємств у ринковому середовищі. Практичною рекомендацією для вітчизняних підприємців є використання описаних методів відповідно до специфіки окремої організації та особливостей застосування конкретного методу. Більшість розглянутих систем (кайдзен-менеджмент, TQM, LEAN-технології) потребують розроблення довгострокової стратегії їх упровадження з метою отримання позитивних результатів у майбутньому. Зазначимо, що паралельне використання інструментів бенчмаркінгу або систем міжнародної сертифікації позитивно вплине на ефективність впровадження інших систем менеджменту якості та результати діяльності компанії загалом.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі дослідження було проведено ґрун-

товний аналіз сучасних концепцій управління підприємством, а саме японської системи кайдзен-менеджменту, системи тотального контролю якості (TQM), бенчмаркінгу та LEAN-технології. Визначено сумісність застосування розглянутих концепцій як комплексної політики підприємства у сфері управління якістю. Перенесення іноземного досвіду та впровадження обраних систем управління на вітчизняні підприємства має базуватися на розумінні особливостей соціокультурних факторів економічних відносин, які склалися історично в Україні, та їх впливу на характер ведення бізнесу. Основною перешкодою для застосування зазначених концепцій визначено відсутність системного підходу щодо управління підприємствами та невизначеність у довгостроковому плануванні, що є наслідком нестабільного економічного середовища в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каламбет К.М. Сучасні інноваційні підходи до фінансового планування на підприємстві / К.М. Каламбет. // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 14. С. 69–71.
2. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний / Масааки Имаи; Пер. с англ. М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. 274 с.
3. Всеобщее управление качеством: конспект лекций: Тбилиси: Технический университет. «Центр информатизации», 2005 г. 82 с.
4. ISO Annual Report 2017. URL: <https://www.iso.org/ru/publication/PUB100385.html>
5. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ / Е. Логинова, Н.А. Воеводина, А.В. Кулагина, В.Б. Толберг. Воронеж: Научная книга, 2009. 250 с.
6. Загорудько В.Л. Впровадження ощадливого виробництва на підприємствах України / В.Л. Загорудько, О.В. Варяниченко, П.В. Єгорова. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 4. С. 92–96.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ПОКУПЦІВ ТА ПОСЕРЕДНИКІВ У КАНАЛАХ РОЗПОДІЛУ

CURRENT ISSUES OF THE FORMATION OF LOYALTY OF CUSTOMERS AND MEDIATORS IN DISTRIBUTION CHANNELS

Ляшко І.І.

кандидат наук із державного управління, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Донецький державний університет управління

У статті висвітлено сутність та особливості формування лояльності з боку різних ринкових суб'єктів, що полягає в позитивному ставленні споживачів до діяльності організації, товарів і послуг, що вона виробляє, продає і надає, а також її персоналу, іміджу, торгової марки. Розглянуто умови, що необхідні для її виконання. Досліджено причини виникнення і розвитку лояльності. Розглянуто процес формування лояльності клієнтів скрізь призму розвитку їхнього життєвого циклу. Запропоновано використання опису факторів лояльності на основі інструменту лояльності, що вміщує формування у клієнта позитивного образу організації та забезпечення високого рівня інтенсивного споживання клієнтами її продуктів і послуг. Розглянуто основні стратегії формування лояльності з погляду суб'єктів стимулювання. Виявлено методи формування лояльності. Обґрунтовано необхідність формування програми лояльності. Головною цільовою групою програми лояльності є постійні споживачі, які забезпечують більшу частку прибутку, а також менш прибуткові або потенційні клієнти, що одержують вигоди від програми.

Ключові слова: лояльність, покупці, посередники, постачальники, канали розподілу, маркетингові стратегії лояльності, методи формування лояльності.

В статье освещены сущность и особенности формирования лояльности со стороны разных рыночных субъектов, которая состоит в позитивном отношении потребителей к деятельности организации, товарам и услугам, которые она производит, продает и оказывает, а также к ее персоналу, имиджу, торговой марке. Рассмотрены условия, необходимые для ее выполнения. Исследованы причины возникновения и развития лояльности. Рассмотрен процесс формирования лояльности клиентов сквозь призму их жизненного цикла. Предложено использовать описание факторов лояльности на основе инструмента лояльности, который включает в себя формирование у клиента позитивного образа организации и обеспечение высокого уровня интенсивного потребления ее продуктов и услуг. Рассмотрены основные стратегии формирования лояльности с точки зрения объектов стимулирования. Выявлены методы формирования лояльности. Обоснована необходимость формирования программы лояльности. Главной целевой группой программы лояльности являются постоянные потребители, которые обеспечивают большую часть прибыли, а также менее прибыльные или потенциальные клиенты, получающие выгоды от программы.

Ключевые слова: лояльность, покупатели, посредники, поставщики, каналы распределения, маркетинговые стратегии лояльности, методы формирования лояльности.

The relevance of the topic is that at the present stage of economic development, an enterprise works in conditions of fierce competition. Therefore, the issues of forming and maintaining loyalty on the part of various market subjects are of particular importance. The article highlights the essence and peculiarities of loyalty formation on the part of different market subjects, which consists in a positive attitude of consumers to the organization's activities, goods and services that it produces, sells and provides, as well as its personnel, image and brand. Considered the conditions necessary for its implementation. Studied the causes of the emergence and development of loyalty. The process of forming customer loyalty through the prism of their life cycle is considered. A description of the loyalty factors is proposed based on the loyalty tool, which includes forming a positive image of the organization and ensuring a high level of intensive consumption of its products and services. The importance of relationships with intermediaries (wholesale and retail) has been revealed, since they acquire the bulk of production, and that their role in shaping loyalty is underestimated. The main strategies of loyalty formation from the point of view of the objects of stimulation are considered. The methods of loyalty formation are revealed. The necessity of forming a loyalty program is grounded. The main target group of the loyalty program are regular customers who provide most of the profits, as well as less profitable or potential customers who benefit from the program. A modern loyalty program must meet the following requirements: to provide the company with the formation of significant added value for the consumer, to give the company the necessary information about consumers, which will make it possible to better respond to customer requests, increase sales, create a system of long-term mutually beneficial relations with customers, use modern technologies.

Key words: loyalty, buyers, intermediaries, suppliers, distribution channels, loyalty marketing strategies, loyalty formation methods.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання більшість ринків є висококонкурентними. Тому на сучасному етапі економічного розвитку особливого значення набувають питання формування й підтримки лояльності з боку різних ринкових суб'єктів.

Сутність лояльності полягає в позитивному ставленні споживачів до всього, що стосується діяльності організації, продуктів і послуг, що виробляються, продаються та надаються організацією, персоналу компанії, іміджу організації, торгових марок та логотипу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблеми формування лояльності на сучасному етапі розвитку економіки привертає до неї увагу багатьох учених та практиків. Значний внесок у вивчення та дослідження питань лояльності споживачів і посередників зробили такі науковці, як А.Г. Андріїв, К.В. Балашов, Я.В. Карасьов, З.В. Кулікова, С.А. Сисоєва, Б.А. Соловйов, А.В. Цисар, І.П. Широченкова, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. Кронін, У. Тейлор та інші.

У науковій літературі є різні підходи до кваліфікації лояльності. Я.В. Карасьов пропонує виділяти види лояльності за причинами її виникнення: раціональна, солідарна, безальтернативна, примусова, інерційна, імпульсивна, поліцентрична лояльність. У працях З.В. Кулікової та А.В. Цисар наведена класифікація, в межах якої виділяють типи комплексної лояльності залежно від сполучення поведінкових (транзакційних) і емоційних (перцепційних) характеристик стану споживачів.

Постановка завдання. Основна мета статті полягає в дослідженні питань, що пов'язані з передумовами та факторами формування та розвитку лояльності суб'єктів ринку.

Для досягнення поставленої мети було визначено комплекс завдань, які вимагають вирішення:

- дослідження сутності та значення лояльності суб'єктів ринкових відносин;
- обґрунтування необхідності та дослідження принципів формування лояльності;
- визначення стратегій і методів формування лояльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі дослідження встановлено, що за суб'єктами лояльності можна виділити такі їх види, як споживачі, посередники, постачальники, персонал і власники (інвестори). Лояльність покупця до бренду компанії зміцнюється у міру розвитку співробітництва з постачальником товару або послуги. Вченим К.В. Балашовим запропонована «піраміда лояльності», яка є інструментом, що ілюструє стадії лояльності відповідно до етапів життєвого циклу клієнта [1, с. 78–90]. Цей інструмент вміщує в себе всі найбільш значні фактори, які повинні бути враховані організацією, що прагне до формування довгострокових взаємовигідних відносин зі своїми клієнтами (сприйняття компанії, її бренда;

обізнаність клієнта про діяльність компанії; стабільність і активність використання продуктів та послуг компанії; задоволеність усіх функціональних потреб та очікувань клієнтів; висока цінність відносин із компанією для клієнта). Необхідно відмітити, що у міру розвитку їхніх відносин фази не змінюються, а доповнюють один одну.

Отже, виділяють декілька умов, за виконання яких можна говорити, що споживач лояльний [2, с. 18]:

- 1) надовго зберігає відданість компанії;
- 2) купує практично всі новинки, які йому пропонує компанія;
- 3) створює позитивний імідж компанії, залучаючи до процесу купівлі товарів і послуг фірми своїх друзів ;
- 4) не чуйний до дій конкурентів;
- 5) менш чуйний до коливань цін;
- 6) може з розумінням віднести до тимчасових труднощів компанії-виробника;
- 7) готовий поділитися своїми ідеями з приводу вдосконалення товарів і послуг.

Слід відмітити, що на ринку В-С («business-to-consumer», тобто бізнес для споживача), щоб досягти упізнавання бренду, виробнику необхідно регулярно розміщувати рекламу в різних каналах комунікацій. Для завоювання лояльних споживачів треба створити потребу, наділити бренд доброю репутацією, одержати рекомендації авторитетних людей і лідерів думок. Необхідно досягти того, щоб, одержуючи товар, покупець мав задоволення й почуття належності до певного статусного рівня [5, с. 85].

Водночас, коли споживчій лояльності присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, значущість формування лояльності посередників у каналах розподілу недооцінена. На відміну від класичних ринків В-В і В-С (виробник – оптовий посередник і виробник – споживач) нині широке розповсюдження одержали ринки В-В-С (виробник – роздрібний посередник – кінцевий покупець) і В-В-В-С (виробник – оптовий посередник – роздрібний посередник – кінцевий покупець) [3, с. 62].

До характеристик каналів розподілу можна віднести: порівняльну кількість і якість послуг з урахуванням їхньої вартості, досяжний ступінь охоплення торгової мережі і значення цього показника для виробника, індивідуальну і колективну здатність різних посередників укласти угоди на максимально вигідних умовах і способи, за допомогою яких посередники можуть найбільш ефективно й економічно обслуговуватися виробником. Прикладами можуть бути ринок побутової й офісної техніки. Формування лояльності посередників у цих ланцюжках має велике значення для ефективної діяльності компанії-виробника [4, с. 87].

Слід наголосити, що відносини з посередниками (оптовими і роздрібними) дуже важливі для виробника, оскільки саме вони придбають основний обсяг його продукції. Посередники ж

залежать від виробника, оскільки примушені довіряти якості продукції й покладатися на імідж постачальника. Саме роздрібні посередники контактують із кінцевими споживачами і повинні надавати їм якісну продукцію виробника в потрібній кількості та за вигідною ціною. Виробник же зацікавлений у тому, щоб саме його продукція була пропонуванa потенційному покупцю і щоб професійний персонал роздрібного посередника мав змогу дати йому всю необхідну інформацію про товар і виробника і переконати клієнта в правильності вибору у разі виникнення сумнівів [7, с. 35].

На корпоративному ринку лояльність посередників не менш важлива, ніж лояльність кінцевого споживача. Компанія-виробник повинна боротися за лояльність партнерів не менш активно, ніж за лояльність кінцевих споживачів своєї продукції. У разі відсутності інтересу у однієї із сторін продукція виробника не буде запитана. Лояльність споживачів здатна впливати на лояльність посередників, і навпаки, лояльність посередників частіше допомагає формувати лояльність кінцевих покупців. Щоб підтримувати клієнтів або посередників і сформувати їхню лояльність, компанія-виробник повинна точно знати їхні потреби і проблеми, оскільки і покупці, і партнери зацікавлені у співробітництві з відомими фірмами, що мають добру репутацію на ринку, готові запропонувати кращу за співвідношенням «ціна-якість» продукцію й оперативно подолати труднощі, які виникли [7, с. 37].

Якщо розглядати проблему формування лояльності з погляду суб'єкта стимулювання, то необхідно приділити увагу двом маркетинговим стратегіям – «виштовхування» (push) і «втягання» (pull).

Основна відмінність між ними полягає в тому, що в push-стратегії посередник відіграє активну роль, у pull-стратегії – більш пасивну.

У pull-стратегії виробник відповідає за створення попиту на рівні кінцевих покупців за допомогою рекламної діяльності й особистих продаж. Для виробників, що використовують цю стратегію, первинним є формування лояльності кінцевих покупців, оскільки саме вони є тим ланцюгом, який спроможний стимулювати оптових й роздрібних посередників до співробітництва з компанією-виробником.

У push-стратегії особисті продажі використовуються для стимулювання попиту на всіх рівнях каналу – від виробника до торгового посередника й від торгового посередника до кінцевого покупця. У цій стратегії всі елементи комплексу маркетингу повинні бути скоректовані таким чином, щоб акцент був зроблений на активній ролі торгових посередників. Ціни і торгові націнки повинні бути адекватними, щоб їх зацікавити. В цій стратегії більше значення має формування лояльності посередників. Push-стратегії активно застосовуються на промислових ринках, а на ринках споживчих това-

рів, як правило, використовують pull-стратегії [6, с. 42–43].

Дослідження показують, що методи формування лояльності, орієнтовані на роздрібних і оптових посередників, також можуть відрізнятися. Так, наприклад, наявність сервісної підтримки компанії-виробника має більше значення для роздрібного посередника, оскільки саме він одержує претензії щодо якості від кінцевих покупців. Для формування лояльності оптових посередників сучасні виробники часто використовують знижки або бонуси для досягнення певного обсягу закупок. Слід також відмітити, що обмеження на вибір методів формування лояльності чинять фінансові і маркетингові ресурси підприємства.

Одночасна реалізація програм для посередників і споживачів потребує від підприємства суттєвого обсягу грошових коштів [2, с. 31].

Треба зауважити, що розроблення і застосування комбінованих програм лояльності дає компанії-виробнику такі вигоди: [1, с. 93]:

- підвищення рівня продажів за рахунок постійних клієнтів;
- можливість комбінованих продажів супутніх товарів;
- можливість додаткових продажів нових товарів під торговою маркою компанії-виробника;
- можливість залучення постійних клієнтів і лояльних посередників до просування товарів компанії (поради знайомим, колегам тощо).

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна дійти таких висновків. Дуже часто маркетингова стратегія вміщує елементи обох підходів (pull-стратегії і push-стратегії). Оскільки найбільшу цінність у формування лояльності споживачів і зростання прибутку компанії вносять роздрібні посередники, на ринках із високим рівнем конкуренції формування лояльності споживачів до торгової марки повинно проводитися одночасно або після створення лояльності усередині каналу збуту. За відсутності ефективної системи розподілу продукції це негативно позначиться на розвитку програм лояльності для клієнтів.

Крім того, збільшення чисельності лояльних споживачів у довгостроковій перспективі позитивно відобразиться на лояльності посередників. Залежно від обраної стратегії методи формування лояльності й інструменти, що використовуються, можуть відрізнятися.

Отже, незважаючи на розповсюджене використання бонусних, дисконтних та інших програм для формування лояльності покупців, частіше більш важливими для них є нематеріальні стимули (флаєр як доступ на закриту виставу; подарунковий сертифікат; вечеря із зіркою; автограф відомої людини тощо).

Водночас підтримка лояльності посередників потребує в більшому ступені застосування форм матеріального заохочення (спеціальні ціни, бонуси, відстрочення сплати та інше).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балашов К.В. Побудова систем лояльності клієнтів: навч. посібник. Київ: РІО, 2007. 135 с.
2. Карасев Я.В. От лояльности к приверженности: перешагивая через стереотипы: учебное пособие. Харьков: ВД «ИНЖЕК», 2014. 187 с.
3. Куликова З.В. Про доцільність управління лояльністю: підручник. Київ: КНЕУ, 2009. 124 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга : учеб. пособие/ пер. с англ. В.Б. Боброва. Москва: Знание, 2005. 736 с.
5. Сысоева С.А., Нейман А.К. Как воспитать лояльность покупателей: учебное пособие. Киев: КНЕУ, 2008. 172 с.
6. Цисар А.В. Лояльність покупців: визначення, методи, виміри, способи управління: підручник. Київ: «Просвіта», 2007. 204 с.
7. Широценская И.П., Никишкин В.В. Лояльность покупателей и ее формирование в розничной торговле: учебник. Харьков: ХНЕУ, 2014. 210 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ АЕРОПОРТУ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CONDITIONS OF THE FORMATION OF THE AIRPORT'S PERSONNEL POLICY

Овсак О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій,
Національний авіаційний університет

Висоцька М.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних відносин та бізнесу
Національний авіаційний університет

Пшеничний О.О.

магістрант,
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена дослідженню особливостей формування кадрової політики сучасного аеропорту. Надано визначення кадрової політики. Визначені основні властивості кадрової політики підприємства. Досліджено сутність та організаційно-економічні складники формування кадрової політики аеропорту. Виявлені основні фактори впливу на кадрову політику аеропорту. Запропонована модель оцінки ступеня впливу факторів на професійні та кваліфікаційні зрушення у кадровій сукупності аеропорту. Розроблено схему формування кадрової політики аеропорту. Обґрунтовано, що ефективна кадрова політика забезпечує підвищення авіаційної безпеки, успішність досягнення стратегічних цілей аеропорту. Вона сприяє розвитку кадрового потенціалу аеропорту та є підґрунтям для розроблення стратегії його перспективного розвитку. Визначена необхідність вчасного проведення коректування сформованої кадрової сукупності аеропорту для реалізації цілей кадрової політики та розвитку аеропорту. Запропоновано, що одним із методів коригування може бути постійно діюча система перепідготовки, перекваліфікації та підвищення кваліфікації кадрів. Для визначення перспективної потреби в перепідготовці різних видів і форм запропонована прогностна модель коригування сформованої кадрової сукупності.

Ключові слова: аеропорт, кадрова політика, кадрова сукупність, авіаційна безпека, кадровий потенціал, кадрова стратегія.

Статья посвящена исследованию особенностей формирования кадровой политики современного аэропорта. Дано определение кадровой политики. Определены основные свойства кадровой политики предприятия. Исследована сущность и организационно-экономические составляющие формирования кадровой политики аэропорта. Выявлены основные факторы влияния на кадровую политику аэропорта. Предложена модель оценки степени влияния факторов на профессиональные и квалификационные сдвиги в кадровой совокупности аэропорта. Разработана схема формирования кадровой политики аэропорта. Обгрунтовано, что эффективная кадровая политика обеспечивает повышение авиационной безопасности, успешности достижения стратегических целей аэропорта. Она способствует развитию кадрового потенциала аэропорта и является основой для разработки стратегии его перспективного развития. Определена необходимость своевременного проведения корректировки сложившейся кадровой совокупности аэропорта для реализации целей кадровой политики и развития аэропорта. Предложено, что одним из методов корректировки может быть постоянно действующая система переподготовки, переквалификации и повышения квалификации кадров. Для определения перспективной потребности в переподготовке различных видов и форм предложена прогностная модель корректировки сложившейся кадровой совокупности.

Ключевые слова: аэропорт, кадровая политика, кадровая совокупность, авиационная безопасность, кадровый потенциал, кадровая стратегия.

The article is devoted to the study of the peculiarities of personnel policy' formation of the modern airport. The activity of aviation substantially depends on intensification of the scientific and technical progress, speeding up the recovery of technologies and technique, development of competition. The economic development strategy and the

personnel policy strategy of the airport is being developed taking into account the influence of scientific and technical factors, economic and market factors. After all, only qualified personnel will be able to ensure the successful implementation of economic development plans and a high level of safety aviation activities. A functional model for assessing the degree of influence of factors on professional and qualitative changes of the airport staff takes into account the degree of influence of i-th factor on the j-th specialty, the volume of airport transportation, the provision of services by specialists, the growth of airport transportation and the factor of time. Formation of personnel policy of the airport proceeds from the parameters of the strategic plan for its development. Next, a forecast of a promising professional structure of the airport staff is being developed based on an assessment of the impact of factors. The definition of the overall need for personnel and the overall need for retraining is carried out taking into account the projected changes in its structure, as well as taking into account the need for retraining of specialists in all types of specialties. In order to determine the number of employees, according to which specialty and in what year of the forecast period will be hired by the airport, the planning of training and retraining needs is being carried out. The development of the system of personnel regulation includes: purposeful management of all areas of its development, real and balanced assessment of the work performed, its quality and quantity, the scope of functional responsibilities, assessment of its real and potential opportunities for more efficient use of personnel, career planning and tactical movements of specialists. The development of a remuneration system also has a regulatory nature, since it has the greatest impact on material motivation for more effective work. An effective scheme of personnel policy formation will allow the airport to create a personnel management system that increases its adaptive capacity for changes in the functioning environment.

Key words: airport, personnel policy, personnel, aviation security, personnel potential, personnel strategy.

Постановка проблеми. Інтенсифікація науково-технічного прогресу, прискорення темпів відновлення техніки та технологій загострюють конкуренцію практично у всіх галузях економіки. Особливо швидко ці процеси розвиваються на транспортному комплексі. Авіаційний транспорт як найбільш технічно насичена транспортна підгалузь схильна до цих тенденцій найбільшою мірою. Стратегія економічного розвитку аеропорту розробляється з урахуванням впливу факторів науково-технічного прогресу, економічних та ринкових факторів. Насамперед ці елементи впливають на кадрову політику авіапідприємства. Цей вплив є взаємним, оскільки саме конкурентоспроможна професійно-кваліфікаційна сукупність зможе забезпечити успішне виконання планів економічного розвитку і високий рівень безпеки авіаційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням кадрової політики присвятили свої дослідження такі вітчизняні та закордонні вчені, як І.А. Бутенко, А.М. Грицай, І.М. Дашко, С.Б. Іваницька, О.Ю. Лашенко, Р.Ю. Попов, А.Ю. Савченко. У працях цих учених детально досліджувалися такі категорії, як поняття, сутність кадрової політики, методичні складники її формування. Однак залишається недостатня теоретико-методична та практична розробленість проблеми формування кадрової політики підприємств авіаційного транспорту, зокрема аеропорту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз профільних наукових джерел показав, що не досить вивчені організаційно-економічні засади впровадження кадрової політики підприємств авіатранспортного сектору, зважаючи на специфічні фактори впливу. Актуальність тематики визначається необхідністю досліджень з удосконалення підходів до формування кадрової політики аеро-

порту в умовах зовнішнього середовища, яке динамічно змінюється, і зростаючого рівня конкуренції на ринку авіатранспортних послуг.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розроблення організаційно-економічних складників формування кадрової політики аеропорту у сучасних умовах господарювання.

Методи дослідження. У роботі використані загальнонаукові методи: абстрактно-логічний, індукції та дедукції, системного підходу; аналізу і синтезу, а також спеціальні методи дослідження, такі як факторний аналіз та імітаційне моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні функції персоналу аеропорту зазвичай пов'язані із забезпеченням наземного обслуговування рейсів авіакомпаній. Аеропортові послуги з наземного обслуговування авіаперевезень можна поділити на три основні групи: 1) послуги з обслуговування авіарейсів на пероні (зліт та посадка повітряних суден; оперативне обслуговування повітряних суден; обслуговування екіпажів); 2) послуги з обслуговування пасажирів (обслуговування пасажирів після зустрічі та посадки повітряних суден; реєстрація пасажирів; обробка багажу; спецконтроль); 3) послуги з обслуговування клієнтів: обробка вантажів і пошти; продаж авіаквитків тощо. Крім цього, аеропорт здійснює обслуговування рейсів авіації загального призначення та надає адміністративні послуги. Невід'ємним складником діяльності його персоналу є забезпечення функціонування інфраструктури аеропорту. Важливими напрямками діяльності є підтримання належного стану злітно-посадкової смуги, проведення заходів із забезпечення авіаційної безпеки. Уся діяльність працівників аеропортового комплексу має бути спрямована на забезпечення регулярності польотів, адже авіакомпанії перевозять транзитних пасажирів,

що мають прибути вчасно до аеропорту призначення. Усе вищенаведене загалом характеризує склад виробничої діяльності аеропорту. Поза увагою залишилася діяльність персоналу із залучення авіакомпаній до відкриття рейсів до/з аеропорту, пасажиропотоку та вантажопотоку через аеропорт, якою займаються працівники комерційної дирекції. Також фінансово-економічна дирекція здійснює фінансово-розрахункове забезпечення усієї діяльності аеропорту. Тому кадрова політика, особливо в складних виробничих системах, до яких належать аеропорти, вимагає зваженого підходу до розроблення концепції її реалізації.

Діяльність сучасних аеропортів, як правило, спрямована на реалізацію відповідних стратегій розвитку, планів стратегічного розвитку [1], які є основою для розроблення відповідних функціональних стратегій, зокрема і кадрової стратегії. Остання визначає пріоритетні кадрові цілі, комплекс організаційних рішень і заходів, реалізація яких дає змогу досягти поставлених цілей розвитку підприємства [2, с. 441]. Не усі автори, що досліджують кадрову політику підприємства, виокремлюють поняття «кадрова стратегія» та «кадрова політика». Розглянувши інформаційні джерела [3–6], можна дійти висновку, що немає одностайного погляду на визначення поняття та суті кадрової політики. Так, Є.П. Пархімчик вважає: «Кадрова політика організації – це сформульовані (усно або письмово) принципи, пріоритети, норми, правила роботи з кадрами, обов'язкові для всіх учасників процесу управління персоналом, які спрямовані на досягнення завдань і стратегічних цілей організації та використовуються з урахуванням постійних змін у внутрішньо організаційних умовах і вимогах зовнішнього середовища» [3, с. 5].

І.А. Бутенко та А.В. Курносова не виділяють відмінності кадрової політики та системи управління персоналом, зосереджуючи увагу на управлінських аспектах менеджменту персоналу [4, с. 7]. А.М. Грицай визначає, що кадрова політика підприємства – це генеральний напрям кадрової роботи організації, система принципів, методів, форм і організаційного механізму визначення цілей і завдань для створення, збереження і розвитку кадрового потенціалу; ціннісні орієнтири, процедури, способи оцінки персоналу, необхідні для досягнення довгострокових стратегічних цілей розвитку організації та реалізації її місії в сучасних умовах розвитку економіки [5, с. 149]. На нашу думку, останнє наведене визначення найбільш повно розкриває сутність кадрової політики підприємства.

Ми пропонуємо чіткіше визначення кадрової політики. На нашу думку, кадрова політика підприємства являє собою основний напрям кадрової роботи щодо своєчасного забезпечення підприємства персоналом відповідних професій та кваліфікацій для забезпечення реалізації кадрової стратегії відповідно до при-

йнятої стратегії розвитку підприємства. Тому кадрова політика охоплює процеси комплектування персоналу, його збереження та розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог чинного законодавства та стану ринку праці. Її формування та реалізація потребує використання таких складників, як кадрове прогнозування та планування, підбір та розстановка кадрів, керівництво персоналом (стиль, методи), ефективна мотивація та оплата праці, професійний розвиток персоналу, забезпечення соціальних гарантій та закріплення єдиної корпоративної культури.

У результаті застосування цих складників управління персоналом з метою впровадження відповідної кадрової політики здійснюється вплив на поведінку працівників, їхнє ставлення до роботи, професійні компетенції, ефективність їхньої роботи та підприємства загалом. Як результат, це уможливорює формування та підтримку, розвиток потрібної підприємству для вирішення виробничих завдань та досягнення стратегічної мети цільової кадрової сукупності (складу персоналу відповідних професій та кваліфікацій).

Обґрунтоване уточнення співвідношення між поняттями «кадрова стратегія» та «кадрова політика» наведено у праці [2, с. 243], в якій доведено, що кадрова політика є логічно підпорядкованою цілям кадрової стратегії і визначає напрями досягнення останніх.

Таким чином, кадрова політика підприємства, по суті, реалізує прийнятну кадрову стратегію – стратегію формування та управління кадровою сукупністю. Вона поєднує різні форми кадрової роботи і покликана збільшити можливості підприємства реагувати на мінливі вимоги технологій та ринку в майбутньому.

До основних властивостей кадрової політики підприємства належать: зв'язок зі стратегією розвитку, орієнтація на довгострокове планування, значущість ролі кадрів, коло взаємозалежних функцій і процедур із роботи з персоналом.

Кадрова політика аеропорту повинна орієнтуватися насамперед на створення висококваліфікованої кадрової сукупності, що відповідала б реальним умовам його виробничої діяльності. Темпи її розвитку повинні випереджати темпи науково-технічного розвитку виробничої системи аеропорту. У протилежному разі можливі значні фінансові збитки через несвоєчасне освоєння нової техніки та технологій внаслідок відсутності кадрового складу з необхідною професійною підготовкою та рівнем кваліфікації.

На основі аналізу системи елементів, що є складниками кадрової політики, розроблено схему формування кадрової політики аеропорту та її взаємозв'язок зі стратегічним планом розвитку, як наведено на рис. 1. Реалізація цієї схеми здійснюється за кілька етапів:



Рис. 1. Послідовність формування кадрової політики аеропорту та її взаємозв'язок зі стратегічним планом розвитку

Джерело: розроблено авторами

I етап. Аналіз програми розвитку підприємства. Досліджуються науково-технічні, виробничі, економічні програми розвитку аеропорту. Мета дослідження – визначити, які фактори з переліку можливих будуть впливати на діяльність аеропорту в прогнозованому періоді.

II етап. Аналіз факторів впливу на формування кадрової політики. Метою цього етапу є відбір тих факторів, які будуть впливати на кадрову сукупність у прогнозованому періоді та визначити напрям, ступінь їх впливу на ту чи іншу спеціальність.

III етап. Розроблення перспективної прогностично-професійної структури кадрової сукупності аеропорту на основі оцінки впливу фак-

торів на модель, що дозволяє прогнозувати професійно-кваліфікаційні зміни у персоналі.

IV етап. Визначення загальної потреби в кадрах і загальної потреби в перепідготовці кадрів. Визначається прогнозна кадрова сукупність підприємства з урахуванням прогнозних змін у її структурі під впливом факторів, а також загальна потреба в перепідготовці фахівців за всіма видами спеціальностей та роками прогнозованого періоду.

V етап. Визначення додаткової потреби в кадрах. На основі порівняння прогнозованої загальної потреби в кадрах (прогнозованої кадрової сукупності) і наявної реальної кадрової сукупності визначається додаткова потреба в

кадрах за спеціальностями та роками прогнозного періоду.

VI етап. Планування потреби в підготовці та перепідготовці кадрів. Мета цього етапу – визначити, яку кількість працівників, за якою спеціальністю і в якому році прогнозного періоду необхідно аеропорту найняти для того, щоб забезпечити високу конкурентоспроможність персоналу та його адекватність економічної ситуації.

VII етап. Розроблення системи регулювання кадрової сукупності. Ця система передбачає: цілеспрямоване керівництво всіма напрямками розвитку кадрової сукупності; реальну та зважену оцінку виконаної роботи, її якості і кількості, кола функціональних обов'язків та ефективності їх виконання; оцінку реальних і потенційних можливостей або здібностей працівника з метою його більш ефективного використання в сьогоденні або майбутньому; планування службового зростання і тактичних переміщень фахівців. Ця система є обслуговуючою, яка оцінює і коректує щодо кадрової системи, тому її розроблення може проводитися тільки на основі наявної або перспективної кадрової сукупності.

VIII етап. Розроблення системи оплати праці. Ця система також має регулятивний характер, оскільки найбільший вплив вона чинить на матеріальну мотивацію до більш ефективної праці. Ця система розробляється для конкретного підприємства і реальних виробничих ресурсів, оскільки її основу становлять індивідуальні параметри фінансово-господарської діяльності.

Основними факторами, що здійснюють найбільший вплив на формування кадрової структури аеропорту, слід віднести науково-технічний прогрес, рівень розвитку та темпи росту виробничої сфери аеропорту та авіакомпаній. Функціонально ступінь впливу факторів на професійні, кваліфікаційні зрушення можна виразити у вигляді такої залежності:

$$S_j = f(V, H, \Delta V, \Delta H, t, I), \quad (1)$$

де S_j – ступінь впливу i -го фактора на j -ту спеціальність;

V – обсяг транспортних робіт аеропорту;

H – забезпеченість фахівцями служб (виражена через змінний коефіцієнт);

ΔV – приріст обсягу транспортних робіт аеропорту;

ΔH – приріст насиченості; t – фактор часу; I – сукупність діючих факторів.

Ця залежність представляє систему взаємозалежних елементів, що змінюються під дією факторів впливу.

Відповідно до цілей кадрової політики та розвитку аеропорту потрібно вчасно проводити коректування сформованої кадрової сукупності. Одним із методів коректування може бути постійно діюча система перепідготовки, перекваліфікації і підвищення кваліфікації кадрів. Для визначення перспективної потреби в пере-

підготовці різних видів і форм пропонуємо таку прогнозну модель.

$$K_j = f(K_{Ij}; K_{IIj}; K_{IIIj}), \quad (2)$$

$$K_j = f(K_{Ij}(t) + K_{IIj}(t) + K_{IIIj}(t)) = \sum_t Z_t(P_j) \times F_t(\omega_j), \quad (3)$$

$$K_{Ij} = \sum_t O_t(P_j) \times G_j(\omega_j), \quad (4)$$

$$K_{IIj} = \sum_t \mu_t(P_j) \times N_j(\omega_j), \quad (5)$$

$$K_{IIIj} = \sum_t U_t(P_j) \times S_j(\omega_j), \quad (6)$$

де K_j – прогноз кількості фахівців, яким під впливом НТП необхідно пройти перепідготовку в будь-якій формі за j -ю спеціальністю;

K_{Ij} – прогноз кількості фахівців, яким необхідне перенавчання за j -ю спеціальністю за весь прогнозований період;

K_{IIj} – прогноз кількості фахівців, яким необхідна перекваліфікація за j -ю спеціальністю за весь прогнозований період;

K_{IIIj} – прогноз кількості фахівців, яким необхідне підвищення кваліфікації без відриву від виробництва за весь прогнозований період;

$Z_t(P_j)$ – кількість j -х фахівців, яким під впливом НТП необхідно пройти перепідготовку в будь-якій формі в t -му році прогнозованого періоду;

$F_t(\omega_j)$ – сукупність факторів НТП, що діють у t -му році і викликають зміну кваліфікаційних вимог до j -ї спеціальності;

$O_t(P_j)$ – кількість j -х фахівців, яким необхідне перенавчання у t -му році прогнозованого періоду;

$G_j(\omega_j)$ – сукупність факторів НТП, діючих у t -му році прогнозованого періоду, що спричиняють зміну кваліфікаційних вимог до j -ї спеціальності;

$\mu_t(P_j)$ – кількість j -х фахівців, яким у t -му році прогнозованого періоду необхідно пройти перекваліфікацію;

$N_t(\omega_j)$ – сукупність факторів НТП, що діють у t -му році прогнозованого періоду, що спричиняють зміну кваліфікаційних вимог до j -ї спеціальності; $U_t(P_j)$ – кількість j -х фахівців, яким у t -му році прогнозованого періоду необхідне підвищення кваліфікації без відриву від виробництва;

$S_j(\omega_j)$ – сукупність факторів НТП, що діють у t -му році прогнозованого періоду, що спричиняють зміну кваліфікаційних вимог до j -ї спеціальності.

Реалізація запропонованої схеми формування кадрової політики дасть змогу аеропорту створити таку систему управління кадрами, що значно підвищить її адаптивні можливості до будь-яких змін середовища функціонування. На рис. 2 наведений вплив кадрової політики аеропорту на процеси його функціонування та розвитку.

Специфікою діяльності аеропорту зумовлений вплив його кадрової політики на господарську діяльність. Так, ефективна кадрова політика аеропорту насамперед сприяє підвищенню

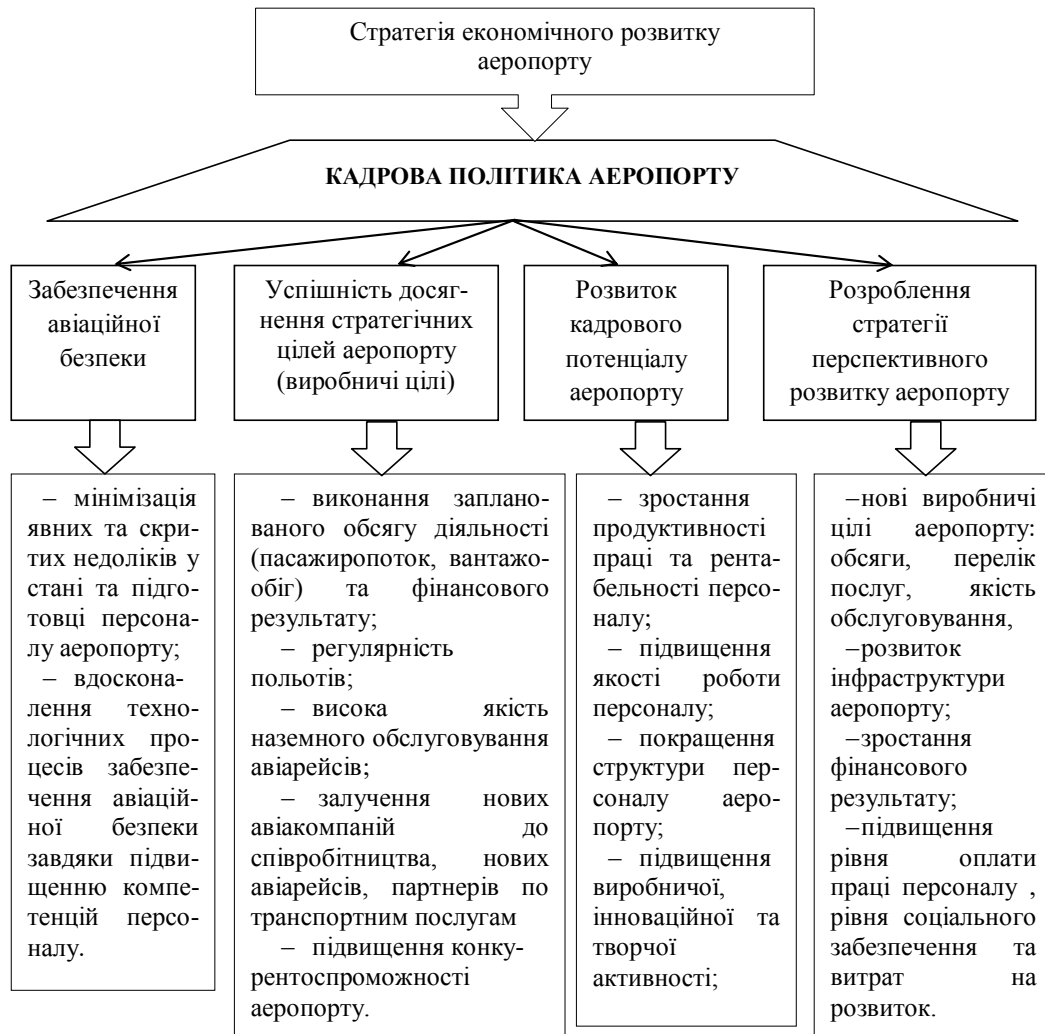


Рис. 2. Схема впливу кадрової політики аеропорту на процеси його функціонування та розвитку

Джерело: розроблено авторами

авіаційної безпеки, успішності досягнення стратегічних цілей аеропорту та є підґрунтям для розроблення стратегії перспективного розвитку. Крім того, як підтверджують фахівці, вона сприяє розвитку кадрового потенціалу аеропорту [6, с. 67].

Висновки з цього дослідження. На основі аналізу системи елементів, що є складниками кадрової політики, розроблено схему формування кадрової політики аеропорту та її взаємозв'язок зі стратегічним планом розвитку. Основними факторами, що здійснюють найбільший вплив на формування кадрової політики аеропорту, слід віднести науково-технічний прогрес, рівень розвитку та темпи росту виробничої сфери аеропорту та авіакомпаній. Для визна-

чення перспективної потреби в перепідготовці персоналу аеропорту запропоновано використання прогнозної моделі, що уможливорює коректування сформованої кадрової сукупності. Практичне використання запропонованого інструментарію під час формування та реалізації кадрової політики аеропорту сприятиме формуванню та розвитку потрібної підприємству для вирішення виробничих завдань та досягнення стратегічної мети, цільової кадрової сукупності. Ефективна кадрова політика аеропорту сприяє підвищенню авіаційної безпеки, успішності досягнення стратегічних цілей аеропорту, розвитку його кадрового потенціалу та є підґрунтям для розроблення стратегії перспективного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт ДП МА «Бориспіль»: URL: <https://kbp.aero/>
2. Марченко В.М. Кадрова політика та кадрова стратегія підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип.20. С. 440–443: URL: <https://global-national.in.ua/archive/20-2017/89.pdf>
3. Пархимчик Е. П. Кадровая политика организации : учеб. пособие. Минск: ГИУСТ БГУ, 2015. 128 с.
4. Бутенко І.А., Курносова А.В. Напрями вдосконалення кадрової політики та підвищення ефективності управління персоналом підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2014. № 3. С. 7–11.
5. Грицай А.М. Теоретико-методичні засади формування кадрової політики підприємств. *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. 2014. № 1 (63). С. 148–155.
6. Дашко І.М. Кадровий потенціал: сутність та фактори його розвитку. *Економіка та держава*. № 1. 2017. С. 65–68.

ЕТАПИ ТА СКЛАДНИКИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

STAGES AND COMPOSITIONS OF RISKS' MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE' ECONOMIC ACTIVITY

Овсак О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій,
Національний авіаційний університет

Назаренко О.П.

асистент кафедри економіки та бізнес-технологій,
Національний авіаційний університет

Примаченко О.В.

магістрант,
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена дослідженню складових елементів управління ризиками господарської діяльності підприємства. Визначена доцільність критеріїв джерела виникнення та характеру прояву ризиків для здійснення їх класифікації. Надана деталізація внутрішніх ризиків господарської діяльності підприємства: виробничих, комерційних, транспортних, фінансових, майнових, інноваційних та інформаційних. Приділено увагу кібер-ризикам як різновиду інформаційних ризиків. Систематизовані параметри оптимальної моделі управління ризиками господарської діяльності підприємства. Визначені ключові етапи з послідовності дій з управління ризиками господарської діяльності підприємства. Запропонована схема, що визначає зміст основних етапів та складових елементів управління ризиками господарської діяльності підприємства. Систематизовано етапи визначення пріоритетності управління ризиками. Визначено, що оцінювання та регулювання господарських ризиків доцільно здійснювати з двох позицій – з позиції ризиків, що супроводжують окремі господарські операції, проекти та щодо всієї сукупності ризиків, характерних для господарської діяльності загалом. Визначені практичні інструменти оцінювання ефективності управління ризиками господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: господарська діяльність, внутрішні ризики підприємства, управління ризиками, пріоритетність, оцінювання ризиків, регулювання ризиків.

Статья посвящена исследованию составляющих элементов управления рисками хозяйственной деятельности предприятия. Определена целесообразность критериев источников возникновения и характера проявления рисков для осуществления их классификации. Представлена детализация внутренних рисков хозяйственной деятельности предприятия: производственных, коммерческих, транспортных, финансовых, имущественных, инновационных и информационных. Уделено внимание кибер-рискам как разновидности информационных рисков. Систематизированы параметры оптимальной модели управления рисками хозяйственной деятельности предприятия. Определены ключевые этапы последовательности действий по управлению рисками хозяйственной деятельности предприятия. Предложена схема, определяющая содержание основных этапов и составляющих элементов управления рисками хозяйственной деятельности предприятия. Систематизированы этапы определения приоритетности управления рисками. Определено, что оценку и регулирование хозяйственных рисков целесообразно осуществлять с позиции как рисков, сопровождающих отдельные хозяйственные операции, проекты, так и всей совокупности рисков, характерных для хозяйственной деятельности в целом. Определены практические инструменты оценки эффективности управления рисками хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность, внутренние риски предприятия, управление рисками, приоритетность, оценка рисков, регулирование рисков.

Proceed from the limited usage in practice of the theoretical developments in the analysis and risks regulation of business activity appears the need to systematize the stages and components of risk management in order to enable it's usage in enterprise management practices. Risk defines the activity connected with overcoming uncertainty in a situation of inevitable choice when it is possible to assess the likelihood of achieving the intended result, failure, and deviation from it. Classification of economic risks is the result of systematization of the many risks inherent in

the business activity of the enterprise on the basis of certain characteristics. In accordance with the source of the occurrence and the nature of the risks, we distinguish external and internal risks of the enterprise. External risks include political, socio-economic, administrative-legislative, natural-climatic, and market risks. Internal risks include industrial, commercial, transport, financial, property, innovation and information or cyber-risk. The optimal risk management model should determine the criteria and methods for risk assessment and risk management efficiency. Effectiveness of business risk management requires the management prioritization of individual risk groups through a large number of risks, limited labor and financial resources. As an estimation of risk' value, it is expedient to take the probability of occurrence of a risk situation in the process of enterprise' economic activity implementation and the degree of negative impact of risk on the level of losses in the process of enterprise activity. The assessment of the significance of individual types of economic risk and the establishment of their priority can be carried out using the method of pairwise comparison. It is expedient to evaluate and regulate business risks from the standpoint of risks, which are accompanying individual business operations, projects and the whole set of risks of economic activity.

Key words: business activity, internal risks of the enterprise, risk management, priority, risk assessment, risk management.

Постановка проблеми. Діяльність вітчизняних підприємств в умовах розвитку інтеграційних процесів та глобалізації вимагає від керівників та провідних менеджерів усвідомлення закономірностей розвитку ринкової економіки та всебічного використання дієвих підходів і методів управління ризиками господарської діяльності. Існування ризиків зумовлюють численні фактори, які можуть викликати та спричинити невизначеність результатів господарської діяльності. Ризики господарської діяльності підприємства мають економічний вимір, оскільки їхній прояв віддзеркалюється на результаті – підприємство отримує прибуток чи збиток. Тому проблема своєчасного розпізнавання різних видів ризиків господарської діяльності, вивчення їх впливу на конкретне підприємство та розроблення дієвої системи управління ризиками сьогодні є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження сутності ризику присвячені праці В.В. Вітлінського, А.Б. Кондрашина, В.С. Дієва, Н.І. Машиної. Формуванню та розвитку основних положень управління ризиками присвячені праці таких відомих зарубіжних науковців, як П. Бернстайн, Ф. Найт, Й. Шумпетер. Питання оцінки ризиків і визначення шляхів їх мінімізації висвітлені в працях вітчизняних і російських науковців: В.А. Абчука, Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Баранцева, В.А. Кравченко, Н.С. Краснокутської та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз профільних наукових джерел показав, що на тепер не розроблена загальноприйнята та ґрунтівна класифікація різновидів господарських ризиків. Наявні розробки часто не враховують галузевих особливостей діяльності підприємств. Виходячи з обмеженості використання на практичному рівні теоретичних напрацювань аналізу та регулювання ризиків господарської діяльності, є необхідність систематизації етапів та складових елементів управління ними з метою уможливлення використання в управлінській практиці підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є систематизація етапів та складових

елементів управління ризиками господарської діяльності підприємств та розроблення рекомендацій щодо її практичного використання.

Методи дослідження. У роботі використані загальнонаукові методи: абстрактно-логічний, індукції та дедукції, системного підходу; аналізу і синтезу, а також спеціальні методи дослідження: факторний аналіз та імітаційне моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ґрунтовний аналіз наукових праць із проблем ризику дає можливість узагальнити основні положення, що визначають його сутність та окреслюють основні причини виникнення ризикових подій. У процесі дослідження виявлена неоднозначність у тлумаченні вченими поняття «ризик». Можна виділити такі підходи до інтерпретації такої категорії:

– ризик – це ймовірність (можливість) отримання (тільки) небажаного результату (ймовірність втрати суб'єктом господарювання частини своїх прибутків [1, с. 188];

– ризик – невизначеність майбутнього стану, внутрішньої ситуації та зовнішнього середовища, невпевненість у результаті, невизначеність в отриманні доходу, розмір якого залежить від загального стану економіки [5, с. 64];

– ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності у ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату та відхилення [3, с. 16];

– можливість одержання від'ємних результатів (збитків) [2, с. 29]; або (чи тільки) ймовірність сприятливого позитивного результату, вдача, шанс одержати додатковий прибуток (можливість отримання значної вигоди в результаті здійснення підприємницької діяльності, можливість отримання додаткового прибутку за позитивних для підприємця умов [3, с. 30].

Таким чином, ризик визначає діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якого є можливість оцінити ймовірність досягнення передбаченого результату, невдачі і відхилення від мети. Тобто найбільш точно розкрити категорію

«ризик» можливо через визначення сутності таких понять, як «імовірність» та «невизначеність». Імовірністю події є визначене число, яке тим більше, чим більш можлива подія [3, с. 188], тобто це можливість одержання визначеного результату. Ф. Найт, залежно від точності розрахунку, виділяв три типи ймовірності: математичну, статистичну та ймовірність експертної оцінки. Перший тип імовірності дуже рідко є в бізнесі, другий властивий діловій сфері; третій тип імовірності має переважно примусовий характер. Імовірність першого типу визначається загальними, заздалегідь заданими принципами, імовірність другого типу можна визначити лише емпірично [2, с. 24]. Експертна оцінка проводиться через обмеженість математико-статистичної інформації. Залежність від обсягів вихідної інформації, з одного боку, та від суб'єкта – з іншого, веде до того, що до ймовірнісної характеристики ситуації додається невизначеність.

Більшість дослідників у своїх працях наводять власну шкалу пріоритетів тих або інших факторів ризиків. Основними критеріями визначення факторів ризиків господарської діяльності у наукових дослідженнях учених-економістів виступають: джерело виникнення (зовнішні та внутрішні фактори), ступінь впливу (фактори прямої та непрямої дії); характер регулювання (фактори, що регулюються, не регулюються, важко регулюються) [1, с. 188].

Фактори прямої дії безпосередньо впливають на результати господарської діяльності та рівень ризику, фактори непрямої дії зумовлюють зміну господарських процесів, не здійснюючи безпосереднього впливу. Параметри, що характеризують внутрішню діяльність підприємства, є внутрішніми; зовнішніми факторами є параметри, що відображають специфіку впливу зовнішнього середовища суб'єкта господарювання.

Нараховується понад 30 різних класифікаційних ознак і близько 200 їх видів, що негативно впливає на якість вивчення проблеми ризику в різних формах його прояву [6, с. 64]. Слід зазначити, що натеper в економічній теорії немає загальноприйнятої та ґрунтовної класифікації різновидів ризиків, наприклад господарської діяльності авіаційних підприємств.

Класифікація господарських ризиків – результат систематизації безлічі ризиків, притаманних господарській діяльності підприємства на підставі певних ознак. Майже всі дослідники стверджують, що ефективність управління господарськими ризиками багато в чому визначається класифікацією видових його проявів. Але в наукових працях часто відсутній взаємозв'язок між запропонованою відповідним автором класифікацією ризику та вирішенням питань, пов'язаних із визначенням джерел та ступеня ризиків, розробленням заходів, спрямованих на їх оптимізацію.

Стосовно господарських ризиків підприємства класифікацію доцільно проводити на підставі урахування джерела виникнення та характеру прояву ризиків. Так, розрізняють зовнішні та внутрішні ризики господарської діяльності підприємства. До зовнішніх ризиків відносять політичні, соціально-економічні, адміністративно-законодавчі, природно-кліматичні, ринкові. До внутрішніх ризиків належать виробничі, комерційні, транспортні, фінансові, майнові, інноваційні та інформаційні ризики [1, с. 189], [2, с. 214], [3, с. 128], [5, с. 68].

До виробничих ризиків відносять ризики, що виникають у процесі виробництва продукції, реалізації та післяреалізаційного обслуговування продукції (послуг), постачання запасів та товарів (торговельне підприємство). Безпосередньо до виробничих ризиків як основної групи включають ризики, що виникають у процесі виконання стратегії підприємства, ризики постачання, ризики порушення планових термінів, ризики виникнення конфліктів щодо підтримки поточної діяльності фірми й інших її напрямів. До класифікації ризиків, що виникають у процесі розроблення стратегії підприємства, можна віднести: ризик необґрунтованого визначення пріоритетів загальної економічної та ринкової стратегії фірми, ризик хибного прогнозу кон'юнктури на всіх або окремих ринках капітальних закупок і постачання, ризик неадекватної оцінки потреб сфери споживання та власного виробництва.

Залежно від спеціалізації підприємства виробничі ризики можуть бути суттєво доповнені галузевими особливостями. Наприклад, для авіаційного підприємства, що має безпосереднє відношення до перевезення пасажирів та вантажу, питання забезпечення авіаційної безпеки чинять безпосередній вплив на виробничу діяльність.

Комерційні ризики пов'язані з імовірністю втрат під час збуту продукції (послуг), у процесі взаємодії з контрагентами та партнерами для організації продажу. Комерційні ризики є комплексними ризиками, які можна вважати частиною виробничих ризиків, а також цілком самостійною групою ризиків.

Транспортні ризики наявні практично в усіх видах та на всіх етапах господарської діяльності підприємства і пов'язані з ризиками постачання та реалізації, через те що можуть стати їхнім джерелом. Для транспортних підприємств цей вид ризику становить невід'ємну частину виробничих ризиків.

Фінансові ризики зумовлені ймовірністю виникнення втрат фінансових ресурсів у зв'язку з непередбаченими змінами в обсягах, дохідності, вартості капіталу, структурі активів та пасивів. Для підприємств фінансової сфери – комерційних банків, страхових та лізингових компаній – фінансові ризики будуть основним складником виробничих ризиків, їх склад буде суттєво різнитися.

Майнові ризики пов'язані із зловживаннями у матеріальній сфері, низьким технічним станом основних засобів, відсутністю витрат на ремонт та модернізацію, поганим станом зберігання об'єктів товарно-матеріальних цінностей.

Інноваційні ризики зумовлені похибками у виборі та впровадженні інновацій підприємством. Кадрові ризики пов'язані із плінністю кадрів, виникненням помилок, зумовлених високим ступенем стомлюваності та монотонності праці, відсутністю наукової організації праці, наявністю професійних захворювань, незацікавленістю результатами роботи, відсутністю професійного та кар'єрного росту тощо.

Інформаційні ризики характеризують небезпеку виникнення збитків у результаті застосування компанією інформаційних технологій. Ці ризики пов'язані зі створенням, передачею, зберіганням і використанням інформації за допомогою електронних носіїв та інших засобів зв'язку. Таку групу ризиків часто фахівці називають ще кібер-ризиками.

Аналіз наукових джерел [9, с. 110], [10] показав, що за останні 5 років підприємства, що використовують комп'ютерну техніку та ІТ-технології, стали дуже вразливими щодо кібер-ризиків: витоку даних внаслідок кібератак і комп'ютерних вірусів, втрати даних через людський фактор або збої у роботі носіїв інформації. Взагалі кібер-ризики пов'язані з використанням комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення як у місцевих (локальних) мережах, так і в глобальній інтернет-мережі, в розрахунково-платіжних системах, системах інтернет-торгівлі, промислових системах управління; а також ризик, пов'язаний із накопиченням, зберіганням і використанням особистих даних.

Кібер-ризики можуть приводити до прямих та непрямих грошових втрат підприємств. У першому разі можна легко виміряти збитки в грошовому еквіваленті. В другому разі необхідно залучати експерта або фахівця для якісної оцінки величини збитків в організації [9, с. 112].

А лише п'ять років тому кібер-ризики знаходилися лише на 15 місці. Такі загрози, як порушення даних, хакерські атаки або ж перерви у виробництві внаслідок кібер-інциденту, підтверджують, що це є головним ризиком для бізнесу на Американському континенті і другим за значущістю ризиком у Європі та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні [9, с. 113]. Кібер-ризики є найбільш недооціненими ризиками в довгостроковій перспективі в Україні. Яскравим прикладом цього є те, що у 2017 році під час кібератаки вірусу Petya постраждали понад 1500 компаній, а 13 тис. комп'ютерів були заражені. За рік український бізнес втратив від кібератак мільярди гривень. За результатами опублікованих наукових та практичних робіт фахівців [9, с. 111, 10] кібер-ризики можна згрупувати за такими ознаками, як:

1) втрата або крадіжка носіїв інформації та мобільних пристроїв;

2) доступ сторонніх осіб до конфіденційної інформації за допомогою вразливих хмарних сховищ;

3) ненавмисне розголошення співробітниками конфіденційної інформації;

4) навмисні дії співробітників (інсайдерів);

5) неконтрольоване копіювання даних співробітниками.

Виходячи з обмеженості використання на практичному рівні теоретичних напрацювань аналізу та регулювання ступеня ризиків господарської діяльності, є необхідність у систематизації етапів та складових елементів управління ними з метою уможливлення використання в управлінській практиці підприємств. Оптимальна модель управління ризиками повинна давати відповідь на питання відносно: ризиків, які піддаються управлінню, критеріїв та методик оцінювання ризиків, ефективності управління ризиками.

Ключовими етапами з послідовності дій з управління ризиками господарської діяльності підприємства визнаються:

– визначення мети та ключових цілей управління ризиками;

– встановлення об'єкту управління ризиками;

– визначення та застосування оптимальної методики оцінки ризиків;

– безпосереднє управління ризиками;

– розрахунок критерію ефективності управління ризиками [3, с. 245], [5, с. 64].

Оптимально система управління ризиками господарської діяльності підприємства, має відповідати таким основним вимогам:

– функціонувати як складник комплексної системи управління ефективністю господарської діяльності підприємства;

– бути чітким і несуперечливим;

– описувати фактори, що спричинили ризик;

– давати можливість інтерпретувати результати, обґрунтовувати, приймати певні господарські рішення та дозволяти визначати ефективність управління ризиками [7, с. 189], [8, с. 32].

Наведена на рис. 1 схема за своєю суттю визначає зміст основних етапів та складових елементів управління ризиками господарської діяльності підприємства та відповідає вищеведеним критеріям.

Дієвість управління ризиками господарської діяльності потребує визначення пріоритетності управління окремими групами ризиків через велику кількість ризиків, що мають місце на підприємстві, обмеженість трудових та фінансових ресурсів, що унеможлиблює одночасне управління всією сукупністю ризиків.

Оцінку та регулювання господарських ризиків доцільно здійснювати з двох позицій – з позиції ризиків, що супроводжують окремі господарські операції, проекти, та щодо всієї сукупності ризиків, характерних для господарської діяльності загалом.

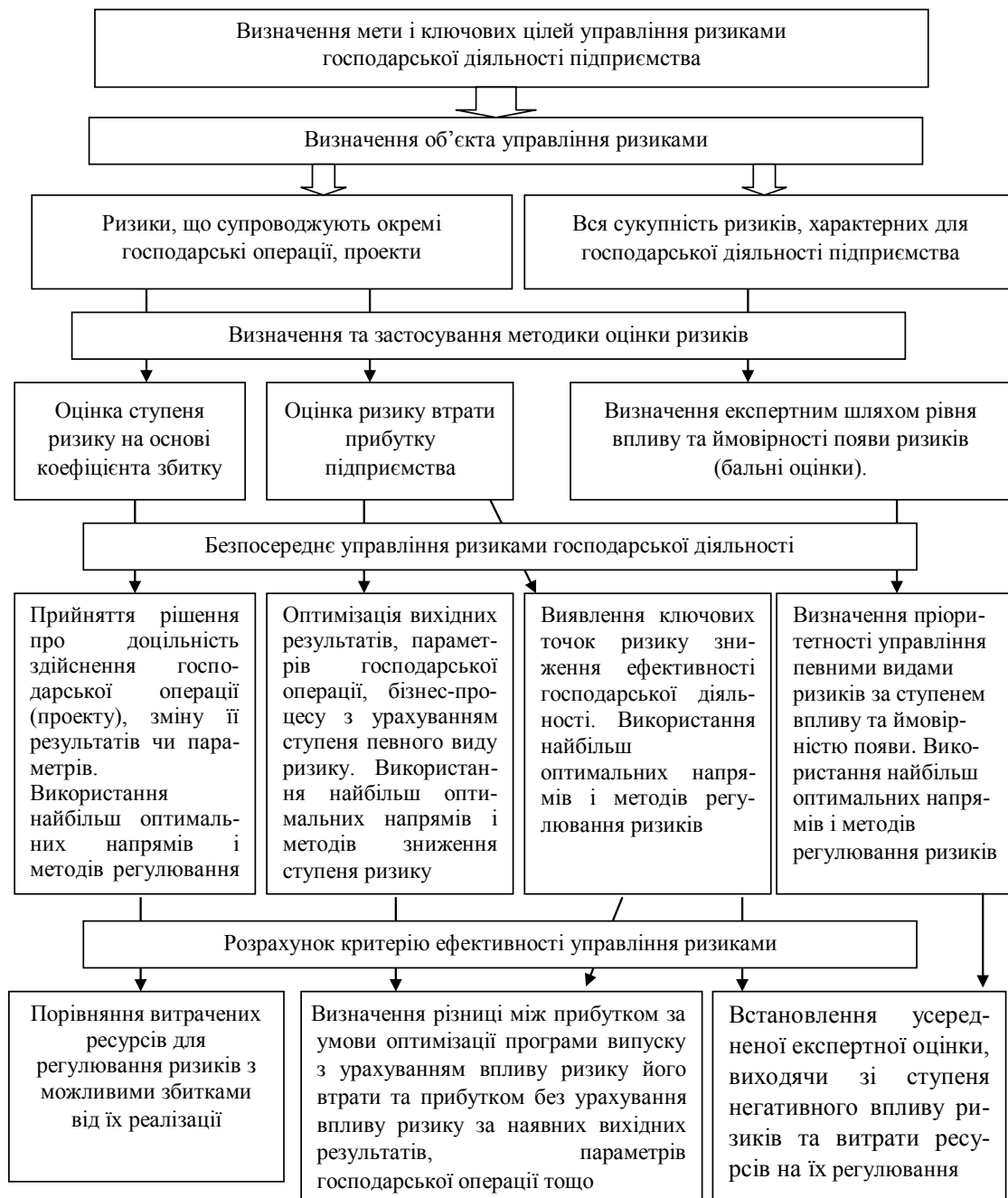


Рис. 1. Схема основних етапів та складників управління ризиками господарської діяльності підприємства

Джерело: систематизовано авторами на основі аналізу джерел [3; 4; 5; 7; 8]

Пріоритетність управління ризиками може бути визначена: за окремими групами ризиків та за господарськими операціями, здійснення яких супроводжується появою можливих збитків. Визначення пріоритетності управління окремими видами ризиків господарської діяльності доцільно проводити за такими етапами [2, с. 387], [3, с. 296]:

1. Якісний аналіз ризику, який передбачає визначення видів ризику, що супроводжують діяльність підприємства.

2. Встановлення оціночних показників ризику, а саме ймовірності появи ризикової ситуації в процесі здійснення підприємством господарської діяльності та сили негативного впливу ризику на рівень втрат у процесі діяльності підприємства.

3. Розрахунок сумарної оцінки за визначеними показниками за окремими видами ризику.

4. Визначення узагальнених показників на різних рівнях управління шляхом підсумовування за кожним видом ризику сумарних оцінок значущості за визначеними показниками.

5. Проведення ранжування видів господарського ризику за сумарним показником пріоритетності управління ними та визначення видів ризику, які потребують першочергового регулювання.

6. Формування рекомендацій щодо пріоритетності управління певними видами ризиків господарської діяльності.

Як оціночні показники ризику доцільно брати імовірність появи ризикової ситуації в процесі здійснення підприємством господарської діяльності та ступінь негативного впливу ризику на рівень збитків у процесі діяльності підприємства. Оцінку значущості окремих видів господарського ризику і встановлення їх пріоритетності можна здійснити за допомогою методу попарного порівняння [3, с. 204]. Згідно з концепцією пріоритетності управління внутрішніми ризиками підприємств, ризик, що має найбільшу сумарну оцінку значущості, потребує першочергового управління та фінансування. Тобто сформовану матрицю пріоритетності управління видами ризиків господарської діяльності можна використати для визначення оптимального розподілу фінансових ресурсів на заходи з регулювання ризику.

Рішення щодо оптимізації ризику зумовлюють необхідність перерозподілу грошових потоків підприємства. Під час вибору методу впливу на ступінь ризику необхідно враховувати напрями фінансування. Для комерційних підприємств можливими є три напрями фінансування ризиків: фінансування, яке передуює виникненню непередбаченої (негативної) події, поточне фінансування та фінансування після виникнення непередбаченої події для покриття наслідків.

Серед практичних інструментів оцінювання ефективності управління ризиками господарської діяльності підприємства доцільно використання таких:

– порівняння витрачених ресурсів для регулювання ризиків з можливими збитками від їх реалізації;

– визначення різниці між прибутком за умови оптимізації програми випуску з урахуванням впливу ризику його втрати та прибутком без

урахування впливу ризику за наявних вихідних результатів, параметрів господарської операції;
– встановлення усередненої експертної оцінки, виходячи зі ступеня негативного впливу ризиків та витрати ресурсів на їх регулювання.

Висновки з цього дослідження. Дієвість управління ризиками господарської діяльності потребує визначення пріоритетності управління окремими групами ризиків через велику кількість ризиків, що мають місце на підприємстві, обмеженість трудових та фінансових ресурсів, що унеможлиблює одночасне управління всією сукупністю ризиків. Оцінку та регулювання господарських ризиків доцільно здійснювати з двох позицій – з позиції ризиків, що супроводжують окремі господарські операції, проекти, та щодо всієї сукупності ризиків, характерних для господарської діяльності загалом. Пріоритетність управління ризиками може бути визначена: за окремими групами ризиків та за господарськими операціями, здійснення яких супроводжуються появою можливих збитків. Як оціночні показники ризику доцільно брати імовірність появи ризикової ситуації в процесі здійснення підприємством господарської діяльності та ступінь негативного впливу ризику на рівень збитків у процесі діяльності підприємства.

Серед практичних інструментів оцінювання ефективності управління ризиками господарської діяльності підприємства рекомендуємо використання порівняння витрачених ресурсів на регулювання ризиків із можливими збитками від їх реалізації, визначення різниці між прибутком за умови оптимізації програми випуску з урахуванням впливу ризику його втрати та прибутком без врахування впливу ризику за наявних параметрів господарської діяльності та встановлення усередненої експертної оцінки, виходячи зі ступеня негативного впливу ризиків та витрати ресурсів на їх регулювання.

Запропонована систематизація етапів та складових елементів управління ризиками господарської діяльності дає можливість її використання в управлінській практиці вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чуприна І. В. Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки*. 2012. № 4. С. 187–193.
2. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія]. Київ : КНЕУ, 2004. 480 с.
3. Донець Л.І., Шепеленко О.В., Баранцева С.М., Сергєєва О.В., Веремейчик О.Ф. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. Навч. посіб. / За заг. ред. Донець Л.І. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 472 с.
4. Краснокутська Н.С., Лачкова В.М. Методи управління комерційними ризиками підприємств торгівлі. Харків: ХДУХТ, 2013. С. 56–63.
5. Кравченко В.А. Виявлення та опис підприємницьких ризиків: практичний алгоритм для українського бізнесу. *Вісник Запорізького національного університету*. 2008. № 1 (3). С. 63–70.
6. Діба М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства. *Національний університет «Львівська політехніка»*. Серія : Облік та аудит. 2008. № 1. С. 22–28.

7. Шепеленко О.В. Управління підприємницькими ризиками суб'єкта господарювання. *Економічні науки: Вісник ДонНУЕТ*. 2011. № 4(52), с. 189–199.
8. Скопенко Н.С., Андреюк Н.В. Організація системи ризик-менеджменту на підприємстві. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2015. Випуск 2 (31). С. 29–42.
9. Віннікова І.І., Марчук С.В. Кібер-ризик як один із видів сучасних ризиків у діяльності малого та середнього бізнесу та управління ними. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Випуск 5 (16). С. 110–114. URL: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/16_2018/21.pdf
10. Якушев В. Кібербезпека-2018: чого чекати бізнесу? URL: <https://mind.ua/openmind/20180414-kiberbezpeka-2018-chogo-chekati-biznesu>. Global Economic Forum, The Global Risks Report 2017. 12th Edition. URL: <http://wef.ch/risks2017>.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

IMPROVING THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE BY CREATING A SYSTEM OF BUSINESS PROCESSES

Ольшанський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності і туризму,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Стаття присвячена дослідженню питань удосконалення менеджменту підприємства шляхом створення системи бізнес-процесів. Розроблена графічна інтерпретація поняття «бізнес-процес» і його головного циклу. Запропонована у роботі інтерпретація бізнес-процесу дає змогу кожному з об'єктів управління зіставити один або декілька бізнес-процесів. Потім провести групування бізнес-процесів зі збереженням раніше визначених для показників об'єктів рангів. Запропоновані у статті заходи дали змогу розробити методу створення системи бізнес-процесів підприємства шляхом виділення та ранжування його стратегічно важливих бізнес-процесів із подальшим їх поділом щодо створення додаткових цінностей. Отриману методу створення системи бізнес-процесів доцільно використовувати для їх подальшого моделювання під час виконання вимоги забезпечення реалізації стратегічних пріоритетів розглянутого суб'єкта управління, а також для подальшого реінжинірингу.

Ключові слова: менеджмент, підприємство, система, бізнес-процес, цінності.

Статья посвящена исследованию вопросов совершенствования менеджмента предприятия путем создания системы бизнес-процессов. Разработана графическая интерпретация понятия «бизнес-процесс» и его главного цикла. Предложенная в работе интерпретация бизнес-процесса позволяет каждому из объектов управления сопоставить один или несколько бизнес-процессов. Затем провести группировку бизнес-процессов с сохранением ранее установленных для показателей объектов рангов. Предложенные в статье меры позволили разработать методику создания системы бизнес-процессов предприятия путем выделения и ранжирования его стратегически важных бизнес-процессов с последующим их разделением по отношению к созданию дополнительных ценностей. Полученную методику создания системы бизнес-процессов целесообразно использовать для их дальнейшего моделирования при выполнении требования обеспечения реализации стратегических приоритетов рассматриваемого субъекта управления, а также для дальнейшего реинжиниринга.

Ключевые слова: менеджмент, предприятие, система, бизнес-процесс, ценности.

The purpose of the work is to study the issues of improving the management of the company by creating a system of business processes. Modifying the approaches to forming the company's business process system is called for by the fact that is not enough to use the generally accepted classification of business processes which is formed on the basis of the attitude of their objects to creating additional values. The companies' systems of business processes which are formed uniquely on the basis of the attitude of management processes towards the creation of added value do not always reflect the existing organization hierarchy of business processes determined by the specifics of the company strategy. The paper proposes an approach to solving this problem on the basis of the formation of a system of an economic entity's business indicators that reflects its strategic priorities. A dynamic ordering of the selected indicators by the rates of their growth forms a model of sustainable development of the enterprise. The method proposed in the article when creating a system of the company's business processes involves the following sequence of steps: allocation and ranking of business processes for the conditions of a particular entity in accordance with its strategic priorities and the division of the created set of business processes in their relation to the creation of extra values. Central to this method is the task of identifying business processes as well as selecting a criterion and method for determining their rankings. The understanding of a business process proposed in the article allows each of the management objects to comprise one or several business processes. Then the business processes are grouped together preserving the rankings previously defined for the objects' indicators. The system of business processes obtained using this method can be used for their further modeling while fulfilling the requirement to ensure the implementation of strategic priorities

of the subject of management, as well as for further reengineering. The article covers the research of issues for improving the management of a company by creating a system of business processes. The graphic interpretation of the concept of "business process" and its main cycle have been developed. The measures proposed in the article had allowed to develop a methodology for creating a system of business processes of an enterprise by selecting and ranking its strategically important business processes with their further division in relation to the creation of added values.

Key words: management, enterprise, system, business process, values.

Постановка проблеми. Сучасний стан міжнародної конкуренції, складність і висока динамічність внутрішнього і зовнішнього середовища вимагають від підприємств безперервного розвитку, реалізації свого потенціалу на основі застосування сучасних теорій і методів управління, які відповідають сформованим економічним умовам.

Привертання уваги до цієї сфери продиктовано тим, що в сучасних висококонкурентних умовах підприємствам усе складніше забезпечувати динаміку сталого розвитку. З іншого боку, в останні роки істотно зросли можливості застосування досягнень теорії управління на практиці завдяки широкому розповсюдженню інформаційних технологій.

Одним із таких наукових напрямів є теорія процесного управління. Процесний підхід, запропонований західними економістами, отримав значне поширення у розвинених країнах і покладений в основу цілої низки концепцій управління. Сучасні теоретичні та методологічні підходи, такі як управління якістю, оптимізація та інжиніринг бізнес-процесів, бенчмаркінг, збалансована система показників, а також ціла низка інформаційних технологій повною мірою можуть бути використані тільки в умовах процесно-орієнтованого управління підприємством. Причому кількість таких процесно-орієнтованих методологій управління зростає прискореними темпами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугують наукові дослідження та практичні розробки закордонних учених, присвячені проблемам управління підприємствами: І. Ансоффа, Т. Давенпорта, Е. Демінга, П. Друкера, М. Портера, А. Сміта, Ф. Тейлора, А. Файоля, Г. Емерсона. Питання використання процесного підходу у практиці бізнес-організацій були досліджені у роботах Й. Беккера, А. Бйорна, М. Робсона, М. Ротера, М. Хаммера, Дж. Чампі. Водночас багато питань, пов'язаних з удосконаленням менеджменту підприємства шляхом створення системи бізнес-процесів, залишаються маловивченими і дискусійними як в економічній науці, так і у практичній діяльності.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні питань, пов'язаних з удосконалення менеджменту підприємства шляхом створення системи бізнес-процесів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Постійні зміни, які відбуваються в українській економіці, такі як

висока конкуренція, вплив кризових факторів, висока динамічність зовнішнього середовища, вимагають від українських підприємств постійного пошуку нових, більш ефективних систем менеджменту. Нові системи менеджменту мають бути спрямовані на зміцнення конкурентних переваг підприємства на ринку та стабільну діяльність підприємства у стратегічній перспективі.

Отже, одним із найбільш проблемних місць є завдання переорієнтації підприємств на нову високотехнологічну систему менеджменту на основі системи процесного управління підприємством. Удосконалення менеджменту підприємства шляхом створення системи бізнес-процесів дає змогу знайти напрями оптимізації діяльності підприємства з урахуванням специфіки управління на перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система менеджменту у більшості підприємств будується з використанням так званого функціонального підходу, в основі якого є припущення, що підприємство являє собою певний механізм, який володіє набором функцій. Функції розподіляються між підрозділами, які формуються за функціональною ознакою. Цей підхід має не тільки низку переваг, описаних ще Ф. Тейлором [1], а і низку недоліків, на яких акцентують увагу більшість дослідників процесного управління.

Під час розкриття змісту методології процесного управління і визначення його місця в управлінні підприємством необхідно виходити з того, що процеси і функції мають різну природу, тому їх протиставлення недоречно. З погляду визначення відносин між поняттями «процес» і «функція» в управлінні можна стверджувати, що процесне управління усуває неузгодженість між функціями управління за допомогою посилення енергетичних і просторово-часових зв'язків між ними, перетворюючи управління у постійну, циклічну серію взаємопов'язаних дій щодо досягнення заданих цілей.

За рахунок посилення зв'язків між функціями процесне управління дає змогу наповнити систему управління інноваційною енергетикою, яка стає його стрижневою основою, кардинально підвищуючи якість оперативного управління підприємством.

Вважаю, що загальновідомі підходи щодо визначення терміна «бізнес-процес» як операції або функції є помилковими і є спробою спрощення розуміння сутності процесного підходу,

що автоматично приводить до помилкового його розуміння.

Беручи за основу загальновідомі підходи щодо трактування цього терміна стосовно управління підприємством, у роботі запропоноване таке визначення: *бізнес-процес – це зміна об'єкта процесу шляхом перетворення інформаційних (матеріальних) потоків, які здійснюються функціональними суб'єктами процесу за певною технологією з кінцевою метою створення нової споживчої вартості або доведення споживчої вартості до споживача.*

На основі авторського підходу щодо визначення поняття бізнес-процесу в управлінні підприємством, а також з урахуванням положень методології Демінга-Шухарта [2] у статті розроблена графічна інтерпретація поняття «бізнес-процес» і його головного циклу (рис. 1).

Необхідність модифікації підходів щодо формування системи бізнес-процесів підприємства зумовлена недостатністю використання для цих потреб загальноприйнятої класифікації бізнес-процесів, яка формується за ознакою ставлення їх об'єктів до створення додаткових цінностей. Системи бізнес-процесів підприємств, які формуються тільки за ознакою ставлення процесів управління до створення доданої цінності, не завжди відображають наявну в організації ієрархію бізнес-процесів, яка зумовлена особливостями стратегії підприємства.

Вважаю доцільним створення системи бізнес-процесів підприємства на основі методу, що припускає таку послідовність операцій: виділення і ранжування бізнес-процесів для умов

конкретного суб'єкта управління у відповідності з його стратегічними пріоритетами; поділ створеної сукупності бізнес-процесів за їх відношенням до створення додаткових цінностей [3].

Центральним у цій методиці є завдання ідентифікації бізнес-процесів, а також вибору критерію і методу визначення їх рангів. Пропонується підхід щодо вирішення цієї проблеми на основі формування системи виважених показників господарського суб'єкта, що відображає його стратегічні пріоритети. Динамічне упорядкування виділених показників за темпами їх зростання формує модель сталого розвитку підприємства.

Запропоноване у роботі розуміння бізнес-процесу дає змогу кожному з об'єктів управління зібрати один або кілька бізнес-процесів. Далі проводиться групування бізнес-процесів зі збереженням раніше визначених для показників об'єктів рангів. Отримана за допомогою цього методу система бізнес-процесів може бути використана для їх подальшого моделювання за виконання вимоги забезпечення реалізації стратегічних пріоритетів розглянутого суб'єкта управління, а також для подальшого реінжинірингу.

Нижче наведений приклад системи бізнес-процесів підприємства торгівлі, яка була розроблена на основі вищезазначеної методики. У статті запропонована така система бізнес-процесів підприємств торгівлі [4]:

1. Основні бізнес-процеси підприємств торгівлі:

1. Аналіз ринку і потреб споживачів.
2. Розроблення асортиментної політики та управління асортиментом.

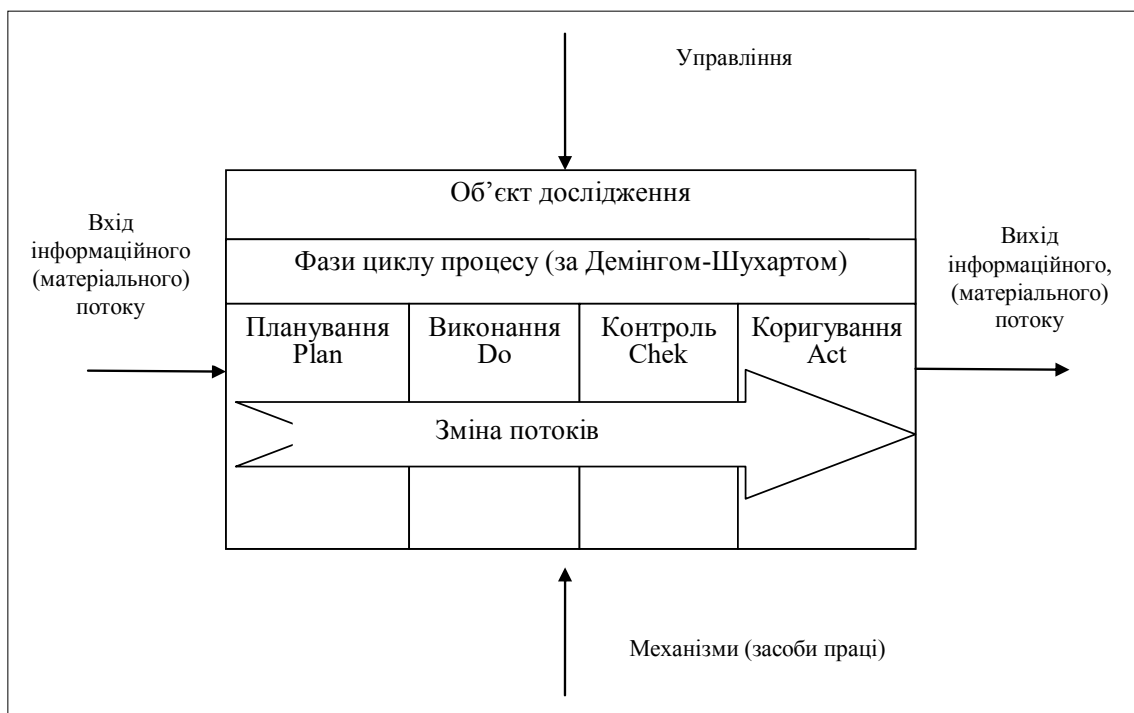


Рис. 1. Головний цикл елементарного бізнес-процесу

3. Управління закупівлями і логістика.
4. Управління складуванням та зберіганням товару.
5. Управління виробничими операціями.
6. Управління процесом реалізації товарів та обслуговування споживачів.
7. Управління післяпродажним та гарантійним обслуговуванням.

II. Допоміжні бізнес-процеси підприємств торгівлі:

1. Управління людськими ресурсами.
2. Управління інформаційними ресурсами.
3. Управління фінансовими і просторовими ресурсами.
4. Управління матеріально-технічними ресурсами.
5. Управління комунікаційними зв'язками.
6. Управління поліпшеннями та змінами.

III. Бізнес-процеси розвитку:

1. Впровадження інноваційних і комунікаційних технологій управління.
2. Впровадження ресурсозберігаючих і наукомістких технологій.
3. Модернізація магазинів: торговельного залу, приміщень прийомки та підготовки товарів до продажу, складських приміщень, торгово-технологічного обладнання, технологічних ліній.
4. Впровадження сучасних методів продажу товарів та обслуговування споживачів.

IV. Забезпечуючі бізнес-процеси підприємств торгівлі:

1. Система менеджменту якості.
2. Організаційна структура управління підприємством.
3. Система методів прийняття управлінських рішень.
4. Система мотивації та заохочення працівників.

Встановлено, що управлінською діяльністю у підприємствах торгівлі на основі процесного підходу є безперервне виконання комплексу певних взаємопов'язаних між собою видів діяльності і загальних функцій управління. Однак виконання окремих робіт і функцій управління також розглядається у вигляді процесу, тобто загальний процес є сукупністю взаємопов'язаних безперервно виконуваних дій, що перетворюють входи ресурсів у відповідні виходи – результати.

Висновки. У статті проведено дослідження питань удосконалення менеджменту підприємства шляхом створення системи бізнес-процесів. Розроблена графічна інтерпретація поняття «бізнес-процес» і його головного циклу. Запропоновані у статті заходи дали змогу розробити методику створення системи бізнес-процесів підприємства шляхом виділення та ранжування його стратегічно важливих бізнес-процесів із подальшим їх поділом щодо створення додаткових цінностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. Mineola N.Y.: Dover Publications. 2001. 76 p.
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. 408 с.
3. Hammer M. Reengineering the corporation: A manifesto for business revolution. / M. Hammer, J. Champy. New York: Harper Collins, 1993. 32 p.
4. Ольшанський О.В. Розробка структури та класифікації бізнес-процесів підприємств торгівлі / О.В. Ольшанський // *Економіка та суспільство*. 2018. № 19. URL: <http://ecomomyandsociety.in.ua>

АНАЛІЗ РОЗВИНЕНOSTІ ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYSIS OF CAPACITY DEVELOPMENT OF STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT OF ENTERPRISES COMMERCIAL ACTIVITIES

Панчук А.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
та менеджменту,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена одному з найпроблемніших аспектів управління комерційною діяльністю, а саме розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю. У статті подано розроблену методику оцінки розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю підприємств, досліджено потенціал торговельних підприємств у розрізі його складників: функціональний блок, маркетинговий блок та ресурсний блок. Оцінювання розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю було проведено на прикладі торговельних підприємств, які було згруповано в умовні чотири групи залежно від обсягів продажу та формату підприємств. На основі узагальнення теоретичних та практичних досліджень автором запропоновано модель оцінки розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю підприємств.

Ключові слова: комерційна діяльність; маркетинг; потенціал підприємства; стратегічне маркетингове управління; потенціал стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю.

Статья посвящена одному из наиболее проблемных аспектов управления коммерческой деятельностью, а именно развитости потенциала стратегического маркетингового управления коммерческой деятельностью. В статье представлена разработанная методика оценки развитости потенциала стратегического маркетингового управления коммерческой деятельностью предприятий, исследован потенциал торговых предприятий в разрезе его составляющих: функциональный блок, маркетинговый блок и ресурсный блок. Оценивание развитости потенциала стратегического маркетингового управления коммерческой деятельностью было проведено на примере торговых предприятий, которые были сгруппированы в условные четыре группы в зависимости от объемов продаж и формата предприятий. На основе обобщения теоретических и практических исследований автором предложена модель оценки развитости потенциала стратегического маркетингового управления коммерческой деятельностью предприятий.

Ключевые слова: коммерческая деятельность; маркетинг; потенциал предприятия; стратегическое маркетинговое управление; потенциал стратегического маркетингового управления коммерческой деятельностью.

The article is devoted to one of the most problematic aspects of the management of commercial activities, namely, the development of the potential of strategic marketing management of commercial activities. The article presents the developed methodology for assessing the development of the potential of the strategic marketing management of enterprise commercial activities and investigates the potential of trading enterprises in view of its components: functional block, marketing block, and resource block. The assessment of the potential of the strategic marketing management of commercial activities was carried out on the example of trading enterprises, which were grouped into conditional four groups depending on the sales volumes and the format of enterprises. Based on the generalisation of theoretical and practical studies, the author proposes a model for assessing the development of the capacity of strategic marketing management of enterprise commercial activities.

Key words: commercial activities; marketing; potential of enterprise; strategic marketing management; potential of strategic marketing management of commercial activities.

Постановка проблеми. Невизначеність маркетингових умов, мінливість макроекономічної ситуації, підвищений динамізм зовнішніх чинників, загострення кризових явищ в економіці зумовлюють необхідність пошуку нових підходів до управління комерційною діяльністю підприємств. Ринкова економіка зміщує акценти уваги сучасних підприємств у бік стратегічного маркетингового підходу, що стає основою управління комерційною діяльністю і може забезпечити конкурентні переваги підприємства на ринку, сприяти зміцненню його стратегічної позиції, удосконаленню взаємодії із зовнішніми і внутрішніми аудиторіями, підвищенню ефективності комерційної діяльності у довгостроковій перспективі.

Під час організації стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю перед сучасними підприємствами гостро постає проблема визначення стану внутрішнього потенціалу комерційної діяльності. Розроблення методики визначення та оцінки потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю підприємств зумовлює актуальність цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам стратегічного аналізу підприємств присвячені роботи таких учених, як: Л.В. Балабанова, Ф. Котлер, Е.Ф. Мак-Куеррі, Ж.-Ж. Ламбен, З.Є. Шершньова та інші. Однак у сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі питання аналізу розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю є не досить висвітленими.

Постановка завдання. На підставі дослідження, яке проведене вітчизняними і зарубіжними науковцями, та наявних проблем і прогалин, викликаних динамічними змінами в трансформаційній економіці, подальше дослідження буде спрямоване на розроблення нового методичного підходу до оцінювання ступеня розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю підприємств. Метою статті є розроблення методики оцінювання потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретико-методологічною та інформаційною основою дослідження є спеціальна монографічна, методична, довідкова література, наукові розробки вітчизняних та закордонних учених зі стратегічного управління, стратегічного маркетингу та менеджменту, економіки, економічного і фінансового аналізу, законодавчі і нормативні акти України, дані Держкомстату України, матеріали періодичних видань.

Для проведення досліджень було визначено перелік торговельних підприємств, які було згруповано в умовні чотири групи залежно від обсягів продажу та формату підприємств:

– I група – підприємства з обсягом річного доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, послуг) понад 200 млн. грн.: ТОВ «Фудсервіс», ТОВ «Моноліт», ТОВ «Фірма «Лія», ТОВ «Фірма «Кортес».

– II група – підприємства з обсягом річного доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, послуг) від 20 до 200 млн. грн.: ТОВ «Ефект» ПФ «БУМ», ПП «Бель», ВТК «Шахтар», ПП «Гарант ЛТД».

– III група – підприємства з обсягом річного доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, послуг) до 20 млн. грн.: ТОВ «Кароліна», ПрАТ «Юг-торг», ПП «Кольрабі», ПП «Зевс».

– IV група – підприємства формату «торговельний центр»: ТОВ ТБ «Амстор», ТОВ «Обжора», ТОВ «Омега», ТОВ «МЕТРО кеш енд кері Україна».

Основою забезпечення ефективності комерційної діяльності за використання стратегічного маркетингового підходу є оптимальне використання потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю (рис. 1).

У процесі дослідження було проведено аналіз розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю підприємств у розрізі його складників.

Під час дослідження функціонального блоку потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю було проаналізовано стратегічне маркетингове планування комерційної діяльності (за такими показниками, як здійснення маркетингових досліджень, здійснення стратегічного аналізу комерційної діяльності, розроблення стратегічних маркетингових цілей у сфері управління комерційною діяльністю, використання інструментів стратегічного маркетингового планування комерційної діяльності, розроблення маркетингових стратегій управління комерційною діяльністю), стратегічну маркетингову організацію комерційної діяльності (за такими показниками, як доцільність організаційної структури, проведення стратегічних змін, розвиненість корпоративної культури підприємства) і стратегічний маркетинговий контроль комерційної діяльності (за такими показниками, як здійснення оцінки ефективності стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю, розроблення та реалізація коригувальних дій, аналіз комерційних ризиків та розроблення заходів щодо їх нівелювання).

Маркетинговий блок потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю включає маркетингову товарну політику (оцінювалася за такими показниками, як оптимальність асортименту товарів, управління життєвим циклом товарів, ефективність упаковки, якість і конкурентоспроможність товарів, товарні марки, ефективність позиціонування товарів), маркетингову цінову політику (оцінювалася за такими показниками: фактори,

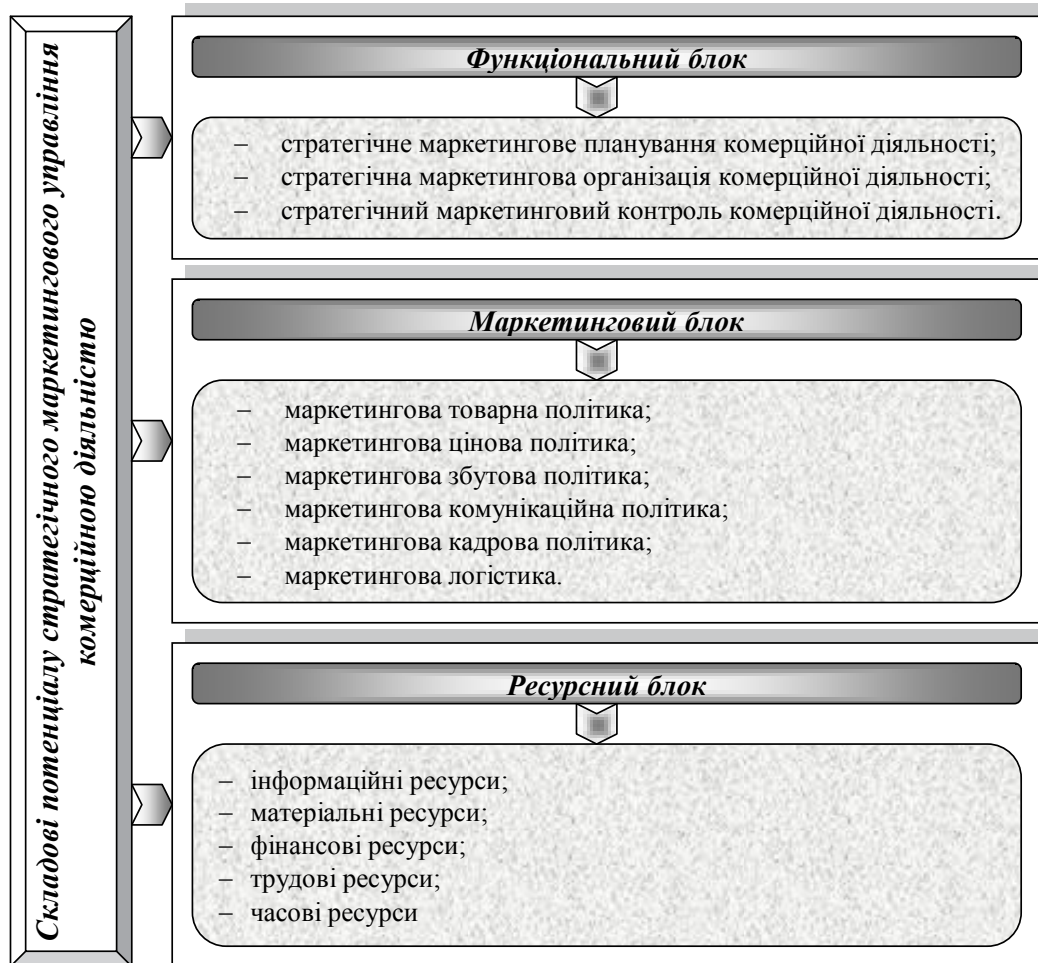


Рис. 1. Складові елементи потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю [2; с. 38]

що впливають на цінову політику, цілі ціноутворення, методи ціноутворення, адекватність маркетингових цінових стратегій, гнучкість цінової політики, коригування цін), маркетингову збутову політику (оцінювалася за показниками: використання прогресивних методів збуту, ефективність збутової діяльності, використання засобів мерчендайзингу, оптимальність каналів розподілу), маркетингову комунікаційну політику (оцінювалася за показниками: ефективність рекламної діяльності, використання засобів СТИЗ, використання паблік рілейшнз, використання паблісіті, використання прямого маркетингу, використання директ-мейлу, використання спонсорингу, використання брендингу), маркетингову кадрову політику (оцінювалася за такими показниками, як компетентність персоналу, підготовка персоналу у сфері стратегічного менеджменту, маркетингова підготовка персоналу, система підвищення кваліфікації, досвід роботи персоналу), маркетингову логістику (оцінювалася за такими показниками: доцільність договірної політики, управління товарними запасами, ефективність

системи постачання товарів, організація транспортних перевезень товарів).

Дослідження ресурсного блоку потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю проводилося у розрізі інформаційних ресурсів (за такими показниками, як забезпеченість інформацією щодо стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю, якість інформації, забезпеченість інформаційними технологіями, організація автоматизованих робочих місць, швидкість обробки та передачі інформації, надійність збереження інформації), матеріальних ресурсів (за такими показниками, як використання основних фондів підприємства, ефективність використання торговельної площі, ефективність використання складських приміщень, оновлення устаткування), фінансових ресурсів (за такими показниками, як фінансова стійкість, ліквідність активів, ефективність використання обігових коштів, забезпеченість власними обіговими коштами, рентабельність комерційної діяльності), трудових ресурсів (за такими показниками, як плінність кадрів, рівень

Таблиця 1

Рекомендована модель оцінки розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю

Математичний вигляд	Умовні позначення	Примітки
$I_{PP} = \sqrt[3]{K_F \cdot K_M \cdot K_R}$	I_{PP} – інтегральний показник розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю; K_F – показник розвиненості функціонального блоку потенціалу (від 1 до 3 балів); K_M – показник розвиненості маркетингового блоку потенціалу (від 1 до 3 балів); K_R – показник розвиненості ресурсного блоку потенціалу (від 1 до 3 балів).	Якщо $1,0 < I_{PP} < 1,67$, то рівень розвиненості потенціалу є низьким; якщо $1,67 < I_{PP} < 2,33$, то рівень розвиненості потенціалу є середнім; якщо $2,33 < I_{PP} < 3,0$, то рівень розвиненості потенціалу є високим.

освіти персоналу, оптимальність вікової структури персоналу) і часових ресурсів (за такими показниками, як планування робочого часу, врахування фактора часу у здійсненні стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю, швидкість і своєчасність прийняття управлінських рішень).

Методика оцінки розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю, що надана у таблиці 1, охоплює розрахунок показників розвиненості функціонального, маркетингового та ресурсного блоків, який доцільно здійснювати методом експертних оцінок, за результатами опитувань управлінців, фахівців та споживачів досліджуваних підприємств.

На другому етапі розраховується інтегральний показник розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю.

Узагальнені оцінки розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю підприємств у розрізі його складників наведено у табл. 2.

Розрахунок середніх показників за групами підприємств показав, що в середньому I, II та III групи мають середній рівень розвиненості функціонального блоку потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю (2,15 бала, 1,99 бала та 1,85 бала відповідно), а IV група – високий рівень його розвиненості (2,62 бала).

Результати дослідження свідчать про те, що загалом високий рівень розвиненості ресурсного блоку потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю має лише IV група (2,55 бала), а інші групи підприємств – середній рівень (I група – 2,28 бала; II група – 2,13 бала; III група – 2,03 бала).

Проведений аналіз свідчить про те, що в середньому для I і IV груп характерний високий рівень розвиненості маркетингового блоку потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю (2,40 бала і

2,55 бала відповідно), а для II і III груп – середній рівень (2,23 бала і 2,07 бала відповідно).

Загалом дослідження потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю показало, що високий рівень його розвиненості мають ТОВ «МЕТРО кеш енд кері Україна» (2,83 бала), ТОВ ТБ «Амстор» (2,76 бала), ТОВ «Ефект» ПФ «БУМ» (2,53 бала), ТОВ «Фудсервіс» (2,35 бала), ТОВ «Омега» (2,35 бала), ТОВ «Фірма «Лія» (2,34 бала), ТОВ «Фірма «Кортес» (2,34 бала), ТОВ «Обжора» (2,34 бала), а інші підприємства – середній рівень.

Висновки. У процесі дослідження було проведено аналіз розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю 16 торговельних підприємств у розрізі його складників. Розрахунок середніх показників за групами підприємств показав, що в середньому I, II та III групи мають середній рівень розвиненості функціонального блоку потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю (2,15 бала, 1,99 бала та 1,85 бала відповідно), а IV група – високий рівень його розвиненості (2,62 бала). Проведений аналіз свідчить про те, що в середньому для I і IV груп характерний високий рівень розвиненості маркетингового блоку потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю (2,40 бала і 2,55 бала відповідно), а для II і III груп – середній рівень (2,23 бала і 2,07 бала відповідно). Результати дослідження свідчать про те, що загалом високий рівень розвиненості ресурсного блоку потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю має лише IV група (2,55 бала), а інші групи підприємств – середній рівень (I група – 2,28 бала; II група – 2,13 бала; III група – 2,03 бала).

Розроблена методика оцінки розвиненості потенціалу стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю сприятиме підвищенню ефективності комерційної діяльності підприємств та одержанню конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апопій В.В. Комерційна діяльність : [підручник] / В.В. Апопій. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2008. 558 с. 1.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління комерційною діяльністю підприємств: монографія / Л.В. Балабанова, А.С. Панчук. Донецьк: ДонНУЕТ, 2010 р. 192 с.
3. Бабух І.Б. Теоретичні підходи до аналізу комерційної діяльності та управління нею// Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Вип. 10 Част. 1, 2016. С. 23–26.
4. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством : [навч. посібник] / В.Г. Герасимчук. К. : КНЕУ, 2010. 312 с.
5. Грант Р.М. Современный стратегический анализ/ Р.М. Грант. – 5-е изд.; пер. с англ. под ред. Фунтова В.Н. СПб: Питер, 2008. 560 с.
6. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2016 рік: стат. зб. // Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Ефективне управління торговельним підприємством : [монографія] / [О.М. Ананьєв, О.І. Белей, І.М. Горбан]. Львів : Вид-во Львівського університету внутрішніх справ, 2011. 260 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность : [учебник] / Ф.П. Половцева. М. : Инфра-М, 2009. 248 с.
10. Роздрібна торгівля України у 2015 році : стат. Збірник / відпов. за випуск А.О. Фризоренко. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 135 с.
11. УНІАН. URL: <https://economics.unian.ua/finance/10054196-tempi-zrostannya-vvp-ukrajini-v-2017-roci-viyavilisya-vishchimiza-ochikuvannya-nacbank.html>.

МОНІТОРИНГ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM IN GLOBALIZATION CONDITIONS IN UKRAINE

Полторацька О.Т.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту,
Національний авіаційний університет

Крюкова В.В.
магістрант,
Національний авіаційний університет

У статті розглядаються й аналізуються сучасні тенденції міжнародного туризму у світі та в Україні, перспективи розвитку туризму. Актуальність цієї теми полягає у підвищеному інтересі з боку потенційних споживачів туристичних послуг, суб'єктів туристичної діяльності, вчених у сфері економіки, а також державних органів різних країн у сфері регулювання та розвитку туризму. Досліджено складники міжнародного туризму. Систематизовано топ-10 країн, до яких виїжджали громадяни України у 2018 р., за даними Адміністрації Державної прикордонної служби; топ-10 країн, до яких найчастіше подорожували туристи з України у 2018 р. Проаналізовано сальдо туристського балансу України за 2010–2017 рр. та сформульовано висновки щодо тенденцій розвитку міжнародного туризму в Україні.

Ключові слова: тенденція, міжнародний туризм, глобалізація, розвиток, нове покоління.

В статье рассматриваются и анализируются современные тенденции международного туризма в мире и в Украине, перспективы развития туризма. Актуальность темы заключается в повышенном интересе со стороны потенциальных потребителей туристических услуг, субъектов туристической деятельности, ученых в сфере экономики, а также государственных органов различных стран в сфере регулирования и развития туризма. Исследованы составляющие международного туризма. Систематизированы топ-10 стран, в которые выезжали граждане Украины в 2018 г., по данным Администрации Государственной пограничной службы, топ-10 стран, в которых чаще всего путешествовали туристы из Украины в 2018 г. Проанализировано сальдо туристского баланса Украины за 2010–2017 гг. и сделаны выводы о тенденциях развития международного туризма в Украине.

Ключевые слова: тенденция, международный туризм, глобализация, развитие, новое поколение.

The article examines and analyzes the current trends in international tourism in the world. Prospects for the development of tourism. The relevance of this topic is the increased interest from potential consumers of tourist services, subjects of tourist activities, scientists in the field of economics, as well as government bodies of different countries in the field of tourism regulation and development. Issues of tourism development are becoming more and more relevant in modern society. Scientists define the current state of tourism development in Ukraine as unstable, unstable, unsteady. Most scholars point out that in the structure of tourist flows by types of international tourism the advantage remains on the side of outbound tourism, the process of using tourism resources is characterized as insufficiently controlled. The tourist industry is an important component of the socio-economic development of the state. The positive impact of tourism on economic activity is constantly increasing. In particular, the development of tourism in Ukraine and the world significantly affects such sectors of the economy as transport, trade, communications, construction, agriculture, and the production of consumer goods, and is one of the most promising directions of structural adjustment of an economy that supports national traditions, stimulates development of folk crafts. But, unfortunately, on the background of world tourism, which is gaining power at a fantastically fast pace, Ukraine looks rather modest. For the Ukrainian economy, the concept of managing the development of a recreational and tourist complex in the international arena is particularly relevant due to active changes in the country's economic system. Exiting the crisis and increasing the credibility of the tourism industry involves the search for new innovative approaches to the formation and awareness of the social responsibility of all participants in the process of ordering, creating and consuming tourist products.

Key words: trend, international tourism, globalization, development, new generation

Постановка проблеми. Питання розвитку туризму стають все більш актуальними в сучасному суспільстві. Теперішній стан розвитку туризму в Україні науковці визначають як нестабільний, нестійкий, несталый. Більшість науковців наголошують, що у структурі туристичних потоків за типами міжнародного туризму перевага залишається на боці виїзного туризму, процес використання туристичних ресурсів характеризується як не досить контрольований. Водночас саме рівень розвитку внутрішнього та в'їзного туризму світовою спільнотою визнаний одним з індикаторів якості життя та соціально-економічного розвитку країн, а ступінь раціонального використання ресурсного туристичного потенціалу – передумовою сталості туризму.

Туристична галузь є важливим складником соціально-економічного розвитку держави. Позитивний вплив туризму на економічну діяльність постійно зростає. Зокрема, розвиток туризму в Україні та світі істотно впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку, та є одним із найперспективніших напрямів структурної перебудови економіки, що підтримує національні традиції, стимулює розвиток народних промислів. Але, на жаль, на фоні світового туризму, який набирає потужностей фантастично швидкими темпами, Україна виглядає досить скромно. Для економіки України концепції управління розвитком рекреаційно-туристичного комплексу на міжнародній арені є особливо актуальними з причини активних змін в економічній системі країни. Вихід із кризи та підвищення авторитету туристичної індустрії передбачає пошук нових інноваційних підходів до формування та усвідомлення соціальної відповідальності всіх учасників процесу замовлення, створення та споживання туристичних продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній науковій літературі питання розвитку міжнародного туризму в Україні розглядали такі дослідники, як О.О. Бейдик, М.Б. Биржаков, М.А. Жукова, М.І. Кабушкін, В.А. Квартальнов, В.Ф. Кифяк, О.О. Любіцева, М.П. Мальська, Т.Г. Сокол, В.В. Худо, В.І. Цибух та інші. Слід також зауважити, що над створенням єдиного міжнародного термінологічного стандарту щодо визначення цієї категорії щорічно працюють різноманітні організації: Ліга Націй, Організація Об'єднаних Націй, Всесвітня туристична організація, Організація економічного співробітництва та розвитку тощо.

Мета, завдання та методика досліджень. Метою статті є дослідження міжнародного туризму в умовах глобалізації та розвитку туризму у світі.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: узагальнення наявних теоретичних положень міжнародного туризму та його ролі у глобальній економіці; проведення

діагностики наявного ресурсного туристичного потенціалу, встановлення основних проблем та прогалин у поточній стратегії міжнародного туризму в Україні.

Теоретико-методологічною основою є індуктивний та дедуктивний методи дослідження для систематизації ключових понять міжнародного туризму; абстрактно-логічний використовується для теоретичного узагальнення й обґрунтування переваг та недоліків розвитку туризму у світі, формування висновків та рекомендацій; графічний метод застосовується для наочного представлення отриманих результатів дослідження тощо.

Результати досліджень. Ринок туристичних послуг утворився внаслідок виникнення потреб населення на змістовне проведення дозвілля. У всьому світі він є ознакою соціально-економічного рівня розвитку країни та окремих регіонів. Чим розвиненішою і стабільнішою є економіка країни, тим більш сталі позиції займає національний ринок туристичних послуг. Для багатьох країн міжнародний туризм є найприбутковішою галуззю економіки, а доходи від нього – важливим складником національних бюджетів.

Міжнародний туризм – це подорож особи за межі постійного місця проживання, що включає перетин кордону та здійснюється на термін від однієї доби до року з пізнавальною, відпочинковою, оздоровчою чи іншою метою без здійснення оплачуваної діяльності в місці тимчасового перебування. Міжнародний туризм – цілеспрямована діяльність, пов'язана з наданням послуг іноземним туристам на території держави, яка їх приймає (в'їзний туризм), і громадянам країни постійного проживання, котрі мандрують за її межами (виїзний туризм).

За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) за 2017 рік, туризм забезпечує 10% світового ВВП (прямі і непрямі надходження); кожне 1/10 робоче місце; 7% світового експорту. Спостерігається зростання кількості міжнародних туристів.

Для участі туристичного підприємства на ринку міжнародного туризму у ролі повноцінного конкурентоздатного учасника важливим є його ресурсний потенціал, який визначається як сукупність обмежених наявних ресурсів та компетенцій із досягнення глобальних і стратегічних цілей у майбутньому з урахуванням відповідних умов зовнішнього середовища.

На сучасному етапі, зважаючи на посилення конкурентного тиску на туристичному ринку як серед вітчизняних виробників, так і з боку іноземних компаній, постає завдання ретельного дослідження ринку туристичних послуг та його складників. Воно має важливе значення для отримання об'єктивної інформації про ринкові процеси, що відбуваються у сфері туристичних послуг, та розроблення заходів державної політики щодо розвитку цього ринку шляхом поєднання державного регулювання та ринко-

вої саморегуляції. Чинниками, що впливають на формування туристичного ринку, виступають рекреаційно-туристичні ресурси, наявність стійкого туристичного попиту, а також урахування сучасних трендів, що впливають на світовий туристичний ринок, серед яких найважливішими вважаємо: зміни в сезонній структурі туристичного попиту і пропозиції; появу нових видів туризму; підвищення вимог як до якісного сервісу, так і комфортного відпочинку, так і до насиченості програми; скорочення термінів поїздки, але збільшення їх частоти впродовж року; використання соціальних мереж і мобільних технологій у туристичній індустрії; поява перспективного сегменту «здорових і заможних» туристів; турбота про стан і охорону природного та культурного довкілля, а також про інтереси місцевого населення; зростання значення активних форм відпочинку; зростання значення додаткових послуг; занурення в автентичну культуру місцевого населення; зростання попиту на кваліфікований туристичний персонал; еластична діяльність туристичних фірм, які мусять брати до уваги факт спонтанності рішень споживачів.

Показники динаміки ринку туристичних послуг України вказують на його зростання, позитивні зрушення у напрямі європейського туристичного простору, активізацію міжнародної туристичної діяльності та появу на сегменті ринку міжнародного туризму потужних гравців, які здатні монополізувати ринок та диктувати свої правила гри.

Спостерігається зростання кількості міжнародних туристів:

- 1950 рік – 25 млн осіб;
- 2015 рік – 1186 млн осіб;
- 2017 рік 1323 млн осіб;
- 2030 рік – 1,8 млрд осіб (прогноз) [79].

За 2017 рік приріст міжнародних туристичних прибуттів зріс на 6,8% (рис. 1).

Найбільший приріст спостерігався в Африці та Європі (рис. 2). Внутрішній туризм забезпечує туристичний потік величиною 5–6 млрд осіб у рік (за даними 2017 року). Загальна кількість робочих місць, що прямо або опосередковано стосуються сфери туризму, становить 11 відсотків. Отже, сфера туризму та курортів стає однією з основних галузей, що впливає на загальний стан і тенденції світової економіки.

Оскільки зазначена сфера пов'язана з діяльністю понад 50 галузей, її розвиток сприяє підвищенню рівня зайнятості, диверсифікації національної економіки, збереженню і розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно безпечного навколишнього природного середовища, а також підвищує рівень інноваційності національної економіки, сприяє гармонізації відносин між різними країнами і народами. Крім того, туризм є одним із засобів реалізації зовнішньої політики держави.

За даними Адміністрації Державної прикордонної служби, географія подорожей українців децю відрізняється. Запровадження безвізу з країнами ЄС вплинуло на збільшення у 2018 році потоку українців до країн Європейського Союзу, зокрема, до Німеччини (на 24,7%), Румунії (на 21,9%) та Угорщини (на 7,8%).

Крім того, зростання потоку подорожуючих українських туристів спостерігається до Єгипту (на 75,5%) та Туреччини (на 27,3%).

Водночас зазнали незначного скорочення чисельність українських туристів, що відвідували Словаччину (на 3,5%) та Польщу (на 1,2%).

На рис. 4 зображено сальдо туристського балансу України за період 2000–2017 рр., з якого видно, що у 2000–2003 рр. та з 2014 року потоки виїзного туризму переважають над потоками в'їзного туризму. Причиною від'ємного туристського балансу на сучасному етапі є несприят-

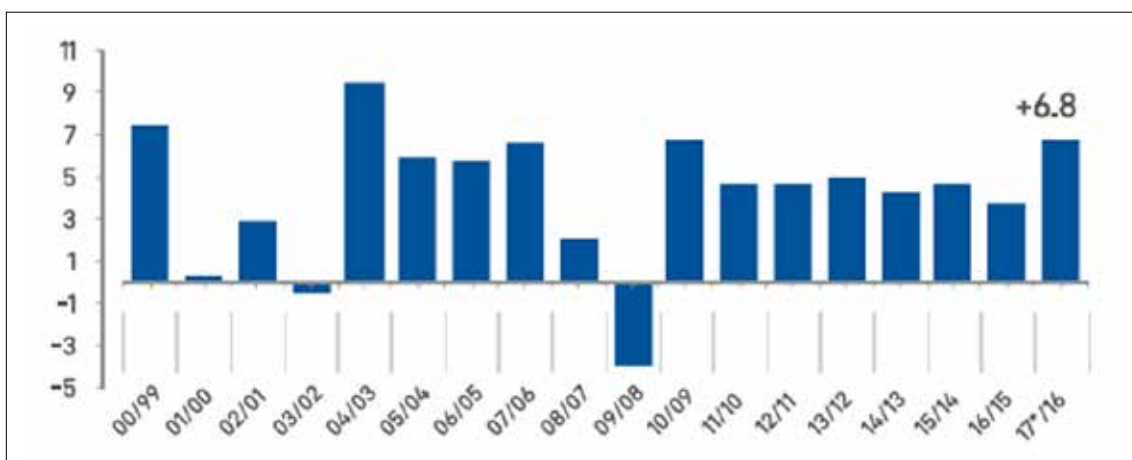


Рис. 1. Зміни міжнародних туристичних прибуттів за роками за даними Світової організації туризму, %

Джерело: [5]

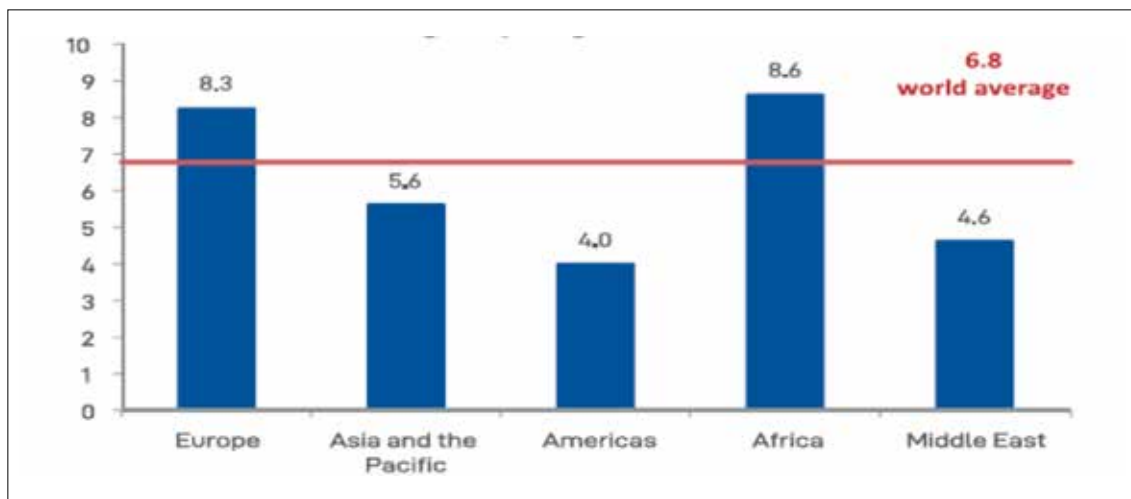


Рис. 2. Зміни міжнародних туристичних прибуттів по регіонах у 2018 році за даними Світової організації туризму, у %

Джерело: [5]

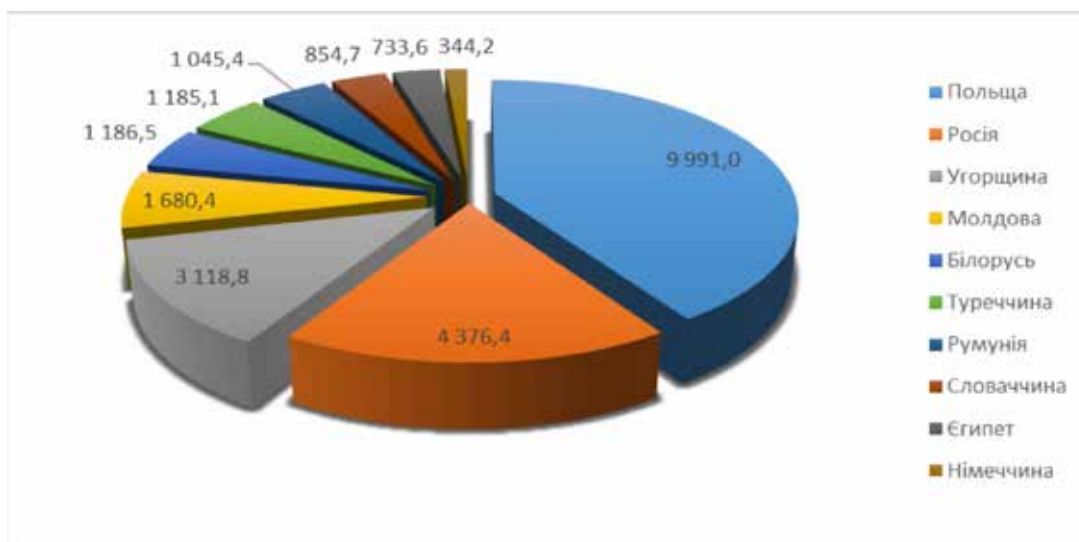


Рис. 3. ТОП 10 країн, до яких виїжджали громадяни України у 2018 році за даними Адміністрації Державної прикордонної служби, тис. осіб

Джерело: за власними дослідженнями

лива геополітична ситуація в країні, що суттєво погіршила туристичний імідж держави.

Урядом України прийнято Стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року, схвалену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 № 168-р [6]. Розробники Стратегії констатували, що «незважаючи на ресурсну забезпеченість та безмежні потенційні туристичні можливості, Україна натепер не має можливості конкурувати з розвинутими туристичними державами». Для раціонального й ефективного використання туристичних, природних, лікувальних та рекреаційних ресурсів України необхідно сформувати туристично-рекреаційний простір шляхом створення та забезпечення функціонування зон розвитку туризму та курортів і розробити, впровадити та запропонувати споживачеві конкурентоспроможний національний туристичний продукт.

Метою реалізації Стратегії є формування сприятливих умов для активізації розвитку сфери туризму та курортів згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей, перетворення її на високорентабельну, інтегровану у світовий ринок конкурентоспроможну сферу, що забезпечує прискорення соціально-економічного розвитку регіонів і держави загалом, сприяє підвищенню

тично-рекреаційний простір шляхом створення та забезпечення функціонування зон розвитку туризму та курортів і розробити, впровадити та запропонувати споживачеві конкурентоспроможний національний туристичний продукт.



Рис. 4. Сальдо туристського балансу України 2010–2017 рр. (включно з одноденними відвідувачами за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)

Джерело: за власними дослідженнями

якості життя населення, гармонійному розвитку і консолідації суспільства, популяризації України у світі. Основними стратегічними цілями розвитку сфери туризму та курортів з урахуванням сучасного стану і тенденцій розвитку України на період до 2026 року є:

- створення конкурентоспроможного національного туристичного продукту на засадах системної маркетингової діяльності, спрямованої на чітке позиціонування різних видів туристичних продуктів, адаптованих до вимог і очікувань споживачів;

- забезпечення ефективного і комплексного (економічного, соціального, екологічного та інноваційного) використання наявного туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу шляхом розв'язання проблеми рекреаційного природокористування й охорони навколишнього природного середовища та удосконалення територіальної структури сфери туризму та курортів з метою розвитку туристичних територій, брендингу територій;

- системне підвищення якості інфраструктури курортів та рекреаційних територій шляхом виконання комплексної програми поетапного вдосконалення матеріально-технічної бази з використанням можливостей кластерних моделей, державно-приватного партнерства та соціального замовлення;

- удосконалення інформаційної інфраструктури рекреаційних та туристичних послуг шляхом створення центрів туристичної інформації та популяризації туристичних продуктів під час провадження ярмаркової, фестивальної та виставкової діяльності.

Для оцінки стану розвитку сфери туризму та курортів в Україні та досягнення основних стратегічних цілей, визначених Стратегією, викорис-

товуються контрольні показники розвитку. Так, кількість іноземних туристів, які в'їжджають до України, повинна зрости до 2026 року у 2,5 раза, порівняно з 2015 роком кількість суб'єктів туристичної діяльності – у 5 разів, а обсяг надходжень до зведеного бюджету (податки та збори) від діяльності суб'єктів туристичної діяльності – у 10 разів.

Крім того, зазначено, що очікуваними результатами реалізації Стратегії є те, що вона дасть змогу:

- підвищити конкурентоспроможність національного та регіональних туристичних продуктів;

- підвищити якість життя населення шляхом забезпечення економічного зростання, екологічної безпеки, консолідації суспільства, надання доступу до послуг у сфері туризму та курортів;

- створити нові робочі місця, розширити можливості населення щодо працевлаштування та самозайнятості;

- створити сучасну туристичну інформаційну інфраструктуру, а також забезпечити поширення інформації про туристичні ресурси України у світовому інформаційному просторі.

Ще одним аспектом важливості розвитку туристичної сфери є те, що в багатьох країнах туризм є джерелом значних надходжень до державного бюджету. В Україні цей потенціал не є повністю реалізований. Зростання темпів розвитку й ефективності роботи підприємств туристичної сфери, надання цій сфері пріоритетності сприятиме вирішенню низки проблем економіки України. Щодо методів вирішення основних проблем, то головними серед них можна визначити такі:

- сприяння зовнішньому попиту на туристичні послуги України через інвестування у

матеріально-технічну базу туристичної інфраструктури;

– створення найбільш оптимальної системи використання природно-туристичних ресурсів країни;

– сприяння покращенню соціально-економічної ситуації з боку держави для створення комфортних умов для внутрішніх та зовнішніх інвесторів;

– здійснення діючого контролю за стандартизацією та сертифікацією готельних послуг;

– посилення державної підтримки інвестиційної діяльності;

– активне здійснення популяризації туристичних послуг України;

– сприяння підготовці фахівців у сфері міжнародного туризму.

Це найважливіші кроки, які забезпечать ефективне використання туристичного потенціалу України, і всі вони важливі. Але саме на останній із названих позицій хочемо заострити увагу, оскільки надання туристичних послуг безпосередньо пов'язане із спілкуванням персоналу суб'єктів туристичної діяльності з туристами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, головним завдан-

ням найближчих десятиліть має стати підтримка безпечного і сприятливого середовища для подорожування майбутніх поколінь. Чинниками, що впливають на формування туристичного ринку, є рекреаційно-туристичні ресурси, наявність стійкого туристичного попиту, а також врахування сучасних трендів, що впливають на світовий туристичний ринок, серед яких найважливішими вважаємо такі: зміни в сезонній структурі туристичного попиту і пропозиції; поява нових видів туризму; підвищення вимог як до якісного сервісу, так і до комфортного відпочинку і насиченості програми; скорочення термінів поїздки, але збільшення їх частоти впродовж року; використання соціальних мереж і мобільних технологій у туристичній індустрії; поява перспективного сегменту «здорових і заможних» туристів; турбота про стан і охорону природного та культурного довілля, а також про інтереси місцевого населення; зростання значення активних форм відпочинку; зростання значення додаткових послуг; занурення в автентичну культуру місцевого населення; зростання попиту на кваліфікований туристичний персонал; еластична діяльність туристичних фірм, які мусять брати до уваги факт спонтанності рішень споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности: [сайт]. URL: <http://mirznanii.com/a/142115/organizatsiya-turistskoy-deyatelnosti> (дата обращения: 28.03.2018).
2. Маклашина Л.Р. Деловой туризм – инструмент продвижения индустрии туризма // Актуальные вопросы экономических наук: материалы Междунар. науч. конф. Уфа: Лето, 2011. С. 122–125.
3. Мунін Г.Б. Маркетинг туризму : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / Г.Б. Мунін. Київ: Європейський ун-т., 2005. 427 с.
4. Уткин А.А. Развитие мирового рынка туристических услуг: новые тенденции // Российский внешнеэкономический вестник, 2016. № 2. С. 106.
5. Neil Leiper. Tourism Management. Pearson Education Australia, 2004. 455 p.
6. Strategic Tourism Marketing Workbook. Tourism Destination Management and Marketing Program, Washington, DC: The George Washington University, 2011. 128 p.
7. UNWTO World Tourism Barometer. Edition 2017. URL: <http://unwto.org/facts/eng/barometer.htm>.

УДК 656.078 (045)

ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ТА СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ ЛОУКОСТ-КОМПАНІЙ НА АВІАЦІЙНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

STRATEGIC GUIDE OF AIR TRANSPORTATION MARKET DEVELOPMENT OF UKRAINE

Полторацька О.Т.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту,
Національний авіаційний університет

Скороход П.А

магістрант,
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена дослідженню стратегічних орієнтирів розвитку ринку повітряних перевезень України. Зазначено особливості діяльності міжнародних організацій ICAO, IATA. Проаналізовано тенденції ринку повітряних перевезень України. Досліджено основні проблеми євроінтеграції ринку повітряних перевезень. Проаналізовано стратегії функціонування лоукост-авіакомпаній. Обґрунтовано шляхи виходу з кризи та завоювання міцних конкурентоспроможних позицій на міжнародному ринку. Потребує вирішення завдання задоволення потреб суб'єктів господарювання та населення в авіаційних перевезеннях як на території України, так і поза її межами. Посилення позицій України в міжнародній авіатранспортній системі за допомогою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній є одним із пріоритетних напрямів авіаційної діяльності та відповідає вимогам.

Ключові слова: стратегія, авіакомпанія, лоукост-перевізник, тариф, повітряне перевезення, ринок, ICAO, IATA.

Статья посвящена исследованию стратегических ориентиров развития рынка воздушных перевозок Украины. Указаны особенности деятельности международных организаций ИКАО, ИАТА. Рассмотрены тенденции рынка воздушных перевозок Украины. Исследованы вопросы евроинтеграции рынка воздушных перевозок. Выделены стратегии функционирования пассажирских авиакомпаний, в том числе лоукост. Обоснованы пути выхода из кризиса и завоевания прочных конкурентоспособных позиций на международном рынке. Требуется решения задачи удовлетворения потребностей субъектов хозяйствования и населения в авиационных перевозках как на территории Украины, так и за ее пределами. Усиление позиций Украины в международной авиатранспортной системе посредством повышения конкурентоспособности отечественных авиакомпаний является одним из приоритетных направлений авиационной деятельности и соответствует требованиям.

Ключевые слова: стратегия развития, авиакомпания, лоукост-перевозчик, тариф, воздушная перевозка, рынок, ICAO, IATA.

The article is devoted to the strategic development research of the air transportation market in Ukraine. The activities of international organizations ICAO, IATA are noted. The air transportation market of Ukraine is considered. The eurointegration of the aviation market are explored. Operation strategies of passenger airlines are reviewed, including low-cost airlines. Justifying the ways of overcoming the crisis and gaining strong competitive positions in the international market. A solution to the problem of satisfying the needs of business entities and the population in aviation transportation, both on the territory of Ukraine and beyond. Strengthening Ukraine's position in the international air transport system by increasing the competitiveness of domestic airlines is one of the priority directions of aviation activity and meets the requirements. Research subject of the article is an Air transport in Ukraine and its development. The objective of the article is to determine the main problems of Ukrainian airports and their infrastructure, and to found out the best solutions for their development. For achieving of the stated objective such general and special scientific methods were used as, systemic, morphological, structural and logical analysis, formalization, and analogy, comparative and integrative methods. As a result, the main problems were determined and focus on. The government influence on this sector was considered in the article. Also the conception of modern airport system as the Ukrainian competitive factor was proposed. The purpose of the article is to show that the budgetary development of aviation in the market of domestic flights in Ukraine will not only increase the use of the aircraft by the end user, but also maximize the profits for the domestic airlines.

Key words: strategy of development, airline, low-cost carrier, tariff, air transportation, market, ICAO, IATA.

Постановка проблеми. В умовах економічного дисбалансу, який виникає внаслідок низки причин, особливим завданням функціонування ринку повітряних перевезень України являється підтримка економічного розвитку аеропортів та авіакомпаній, що функціонують на авіаринку України, їх відповідність міжнародним нормам та потребам світового ринку. На регіональному рівні авіаційні організації виконують роль посередника, який надає рішення, вказівки, директиви, тобто всю інформацію з глобального на національний та субнаціональний рівень. Робота міжнародних авіаційних організацій зводиться до вибору способу координації; модифікації функцій, що визначають стратегії аеропортів та авіакомпаній, якщо це необхідно, та вибору координуючих впливів після того, як прийняті інші рішення. Саме тому вибір стратегічних орієнтирів авіакомпаній є актуальною темою в функціонуванні в міжнародному просторі та на авіаринку зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ринку повітряних перевезень України приділялася увага не тільки з боку державної влади, міжнародних організацій, авіаперевізників та інших суб'єктів міжнародного повітряного права. Окремі аспекти їх вирішення знайшли своє відображення в роботах провідних учених: В.Г. Афанасьєва, В.Г. Алексуніна, В.Д. Бордунова, А.Н. Брилова, Д.О. Бугайки, Б.П. Єлисеєва, В.С. Грязнова, А.Д. Гридасова, Х.М. Дорофєвої, Ю.Н. Малєєва, А.Е. Мурова, С.О. Переверзевої, М.Л. Погребицького, К.І. Плужникова, В.І. Рижного, Р.В. Сакача, М.Б. Тихонова та інших науковців.

Не вирішена раніше частина проблеми. З погляду споживачів авіапослуг на особливу увагу на ринку повітряних перевезень заслуговують лоукост-перевізники, які все більше захоплюють український сегмент. В умовах відкритого ринку з ЄС та під значним впливом неекономічних факторів українські авіаперевізники опиняються в жорстких умовах функціонування, що потребує встановлення чітких стратегічних орієнтирів конкретних суб'єктів національного ринку.

Мета, завдання та методика досліджень. Основною метою статті є комплексний моніторинг функціонування лоукост-авіакомпаній на ринку України. Завданням є дослідження бізнес-моделей їхнього функціонування та вибір стратегій економічного розвитку в міжнародному авіаційному просторі, щоб авіапасажирів усього світу мали доступ до максимально безпечного, надійного та розвинутого повітряного транспорту. Об'єктом дослідження є авіакомпанії лоукост на ринку України.

Результати дослідження. Основою функціонування ринку повітряних перевезень є регулювання повітряного простору. Міжнародні домовленості визнають державний суверенітет повітряного простору. ICAO та IATA надають повноцінний інструментарій: рішення, вказівки, директиви для

функціонування лоукост-авіакомпаній на ринку України. Суверенний повітряний простір зазвичай знаходиться над належними державі частинами суші, територіальними, внутрішніми і прикордонними водними просторами. Згідно з Женевською конвенцією про відкрите море 1958 р. та Конвенцією ООН з морського права 1982 р. над міжнародним повітряним простором поширюється свобода польотів усіх держав. Основними регуляторами повітряного простору є міжнародні авіаційні організації, насамперед Міжнародна організація цивільної авіації (ICAO) та Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA).

З моменту свого існування основним завданням ICAO є сприяння розвитку ефективних повітряних перевезень у світовому масштабі. За її допомогою було зменшено обмеження державами в міжнародних повітряних перевезеннях, значно спрощено формальності під час перевезень, які закріплені в міжнародних стандартах та рекомендаціях ICAO. Загалом місія ICAO полягає в організації та координації міжнародного співробітництва у справі практичного використання у глобальному масштабі повітряного простору – як міжнародного, так і національного.

Особливе місце серед регіональних неурядових авіаційних організацій займає IATA, оскільки сприяє безпечному, регулярному та економічному повітряному перевезенню, забезпечує можливості для взаємодії між авіакомпаніями і співпраці з ICAO та іншими міжнародними організаціями та регіональними асоціаціями авіакомпаній. Основною діяльністю IATA є координація тарифів авіакомпаній. Проте, крім цього, вона надає технічну, юридичну допомогу, автоматизує галузь, сприяє створенню взаємозв'язків з органами влади та споживачами, спрощує формальності функціонування, надає різноманітні послуги у сфері самофінансування, серед яких – публікація, фінансові послуги, акредитація агентств, створення програм управління доходами, проведення симпозіумів.

З процесом регулювання повітряного простору IATA пов'язана через координацію розкладів авіакомпаній, систему врегулювання взаєморозрахунків, клірингові послуги, систему пошуку багажу, багатосторонню угоду про спільні перевезення між авіакомпаніями, електронний обмін даними в адміністративних, комерційних і транспортних цілях.

Тарифи на міжнародні перевезення до 1979 р. встановлювалися і регулювалися лише IATA. Натепер міжнародні тарифи встановлюються між авіакомпаніями, що експлуатують одні і ті самі повітряні лінії. Всі авіакомпанії, що виконують міжнародні перевезення, повинні дотримуватися тарифів, розроблених IATA, але на практиці багато із них постійно порушують узгоджені і затверджені тарифи. Причиною таких дій здебільшого є гостра необхідність виживання в складних умовах конкурентної боротьби. До неофіційного зниження тарифів

вдаються багато авіакомпаній, результатом чого є загострення конкурентної боротьби. В тому числі це стосується лоукост-авіакомпаній.

З утворенням міжнародних економічних зон лібералізація ринку пасажирських повітряних перевезень вийшла за межі окремих держав, і як додаток до національних завантажених напрямів з'явилися інтенсивні міжнародні. Ще в 1970-і роки в США склалася концепція відходу від скоординованих у межах IATA і національних асоціацій авіаційних тарифів на внутрішніх американських напрямках (Нью-Йорк, Чикаго, Бостон, Лас Вегас і ін.) та експлуатація на них лоукост-авіакомпаній. Деякі з них функціонували незалежно від інших конкурентних авіакомпаній, інші відкрито діяли як дочірні підприємства відомих регулярних авіаліній.

Вперше концепція «дешевих» перевезень була запропонована американською авіакомпанією Southwest Airlines, яка розпочала свою діяльність з 1971 р. [1]. Поступово ці моделі авіаперевізників почали з'являтися з 1985 р. в Європі. Цей тип перевезень є дуже актуальним для українського споживача.

У 2017 р. Україні був характерним найнижчий рівень користування авіаційним транспортом. Війна, економічна криза і втрата двох із трьох найпопулярніших аеропортів (Сімферополь і Донецьк) спричинили серйозне падіння пасажиропотоку у 2014–2015 рр. [2].

У першому півріччі 2017 р. пасажиропотік зріс на 34% проти аналогічного періоду минулого року. За підсумками 9 місяців 2018 р. послугами українських авіакомпаній скористалося 9671,2 тис. пасажирів, що на 18,1% більше порівняно з аналогічним періодом минулого року [3]. Однак стверджувати про стабілізацію

ситуації неможливо, що насамперед пов'язано з воєнно-політичними обставинами.

З січня по вересень 2018 р. перевезення пасажирів здійснювали 20 вітчизняних авіакомпаній, серед яких лідируюче положення займали авіакомпанії «Міжнародні Авіалінії України», «Роза вітрів», «Азур Ейр Україна», «ЯнЕйр» та «Браво». П'ятьма найбільшими пасажирськими авіакомпаніями перевезено 8994,1 тис. осіб, що на 20,9% більше, ніж за січень-вересень 2017 р., та становить 93% від загальних обсягів пасажирських перевезень українських авіакомпаній.

За даними Державного підприємства обслуговування повітряного руху України, найбільшу кількість перевезень було здійснено «МАУ» – 57 205 перевезень, це на 16,4% вище порівняно з 2016 р. [4]. Друге місце займає Turkish Airlines (Туреччина) – 27 606 перевезень. На третьому місці – Belavia (Білорусь), яка здійснила 14 537 перевезень (рис. 1). За офіційними даними Украероруху можна дійти висновку, що на ринку України в 2017 р. переважно функціонували класичні перевізники.

Дослідження «Європи без бар'єрів» та Фонду «Демократичні ініціативи» показало, що до ЄС за останні два роки подорожували майже 12% респондентів, але лише 5% хоча б раз робили це повітряним шляхом. Головною перешкодою авіаподорожам є вища ціна квитка – її назвали 45% тих, хто подорожував до ЄС, але обрав наземний транспорт. Іншими важливими факторами є наявність чи відсутність прямого сполучення, а також комфортність подорожі. Більшість готові платити за квиток на літак до ЄС не більше тисячі гривень (за подорож в один бік), і лише кілька відсотків опитаних визнали, що готові платити понад 2000 грн. (табл. 1) [2].

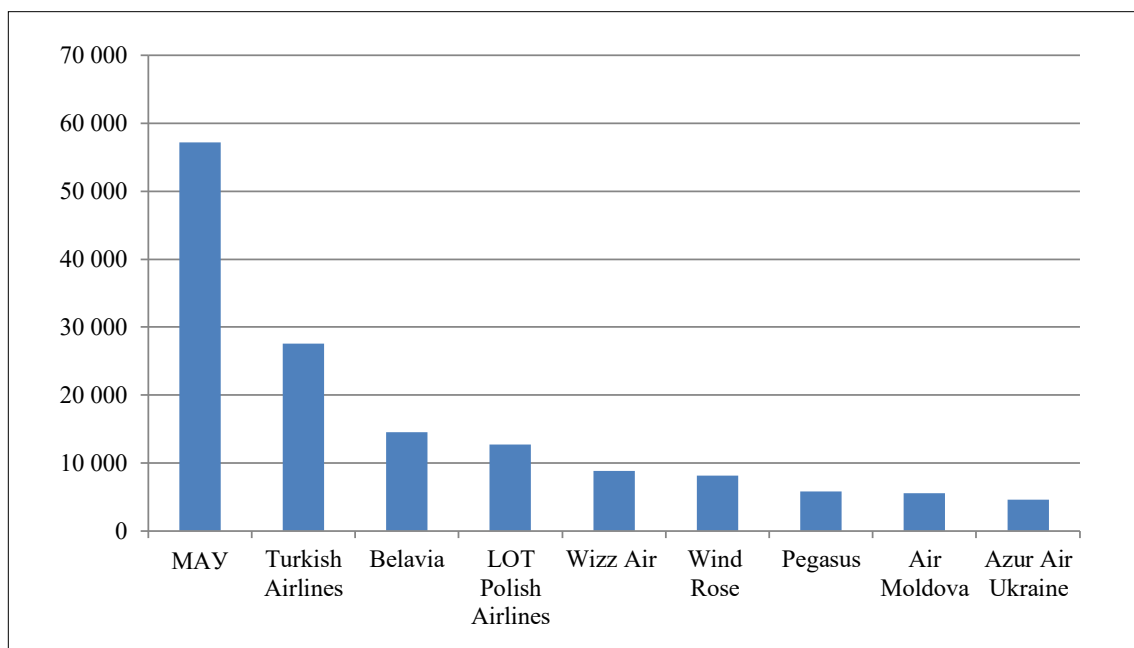


Рис. 1. Топ-перевізники в Україні, 2017 р.

За даними того ж опитування, 12,8% респондентів, які взагалі не користувалися повітряним транспортом, припускають користування послугами лоукост-перевізників.

На ринку України представлено ще не багато лоукост-перевізників, однак серед них у цій ніші є значні конкуренти. Насамперед це стосується лоукост-компаній з Європи – WizzAir (Угорщина), RYANAIR (Ірландія), Vueling Airlines (Іспанія).

WizzAir є першим і поки єдиним ультралоукостом, який почав літати з України в кількох напрямках. Починала авіакомпанія з того, що відкрила дочірню компанію угорського відділення «ВіззЕйрЮкрейн», але пішла з ринку, починаючи з кризи 2013 року. Натепер компанія здійснює перевезення тільки з Києва за напрямками: Словаччина (Братислава), Венгрія (Будапешт), Німеччина (Кельн, Дортмунд, Франкфурт Хан, Гамбург, Ганновер, Меммінгем, Нюрнберг), Польща (Гданськ, Катовіце, Варшава Шопен, Вроцлав, Люблін, Познань), Литва (Вільнюс, Каунас), Данія (Копенгаген), Кіпр (Ларнака), Великобританія (Лондон Лутон). Також компанія здійснює рейси зі Львова до Польщі та Німеччини.

Ryanair – найбільша бюджетна авіакомпанія Європи з найнижчими тарифами. У 2017 р. ком-

панія відкривала кілька прямих рейсів з Києва та Львова, але невдовзі вони були анонсовані. Серед них авіарейси з Борисполя: Великобританія (Лондон, Стансенд, Манчестер), Швеція (Стокгольм), Нідерланди (Ейндховен); зі Львова: Польща (Краків, Вроцлав), Великобританія (Лондон), Німеччина (Берлін, Меммінгем), Угорщина (Будапешт), Нідерланди (Ейндховен). Проте ця авіакомпанія має суттєві наміри продовжувати діяльність на українському ринку, оскільки відкрила нові рейси в 2018 р. (табл. 2) [5].

Vueling Airlines є ще одним ультралоукостом, але з особливостями. Авіакомпанія має основний повітряний хаб у Барселоні, звідки відправляються більшість рейсів. В Україні є рейс Київ – Барселона, а також прямий авіапереліт Київ – Рим. Вартість в один бік – 80–120 євро, без урахування багажу. По Іспанії та Західній Європі цей перевізник здійснює перевезення за 20–30 євро. Що стосується України, то ціни становлять 200–250 євро, що майже аналогічні українській «МАУ» [5].

Крім європейських, на вітчизняному ринку наведені турецькі лоукост-перевізники (Pegasus Airlines, Atlas Jet), перевізники з Азії (Air Arabia, Flydubai) та ін., але в умовах зближення інтере-

Таблиця 1

Формування попиту на повітряні перевезення з України

	Захід	Центр	Південь	Схід	Україна загалом
До 500 грн	25,2	26,3	38,0	24,3	28,7
Від 501 до 1000 грн	18,2	11,5	15,0	16,7	14,9
Від 1001 до 2000 грн	8,2	4,3	4,8	3,8	5,4
Від 2001 до 5000 грн	1,6	1,6	1,3	2,4	1,6
Від 5001 грн і вище	0,7	0,2	1,8	1,0	0,8
Важко сказати	46,1	56,1	39,3	51,9	48,6

Таблиця 2

Рейси Ryanair в Україні на кінець 2018 р.

Відправлення	Прибуття	Дата старту рейсу
Київ Бориспіль	Вільнюс	02.11.2018
Київ Бориспіль	Гданськ	02.11.2018
Київ Бориспіль	Краків	31.10.2018
Київ Бориспіль	Варшава	31.10.2018
Київ Бориспіль	Познань	31.10.2018
Київ Бориспіль	Вроцлав	02.11.2018
Київ Бориспіль	Братислава	02.11.2018
Київ Бориспіль	Барселона	31.10.2018
Київ Бориспіль	Стокгольм	31.10.2018
Київ Бориспіль	Лондон	31.10.2018
Львів	Краків	31.10.2018
Львів	Варшава	31.10.2018
Львів	Дюссельдорф	31.10.2018
Львів	Меммінгем	31.10.2018

сів з ЄС, підписання угоди про спільний авіаційний простір зупиняється саме на європейських.

Україні потрібен конкурентніший, прозоріший і більш насичений ринок, потрібні напрацьовані механізми взаємодії аеропортів і громад у регіонах. Вочевидь постає завдання створення вітчизняних лоукост-компаній, про яке можемо стверджувати як про стратегічно орієнтоване.

Потрібно зазначити, що деякі спроби в цьому питанні вже почали висвітлюватися. У 2015 р. вітчизняна авіакомпанія «МАУ» проголосила себе лоукост-мережевою авіакомпанією. Перевізник почав працювати над здешевленням вартості перевезення. Якщо в 2013 р. тариф на 1 льотну годину становив 49 доларів, то в 2017 р. він скоротився до 34 доларів. Акційні пропозиції діють в аеропортах Києва, Харкова, Львова, Одеси і Запоріжжя. Також є рейси з Вінниці та Дніпра. Але політика авіакомпанії як лоукост ще є недоопрацьованою, про що свідчить вартість на повітряні перевезення.

21 травня 2018 р. розпочала свою діяльність національна українська лоукост-авіакомпанія SkyUp [7]. Зараз парк авіакомпанії складається з 3-х середньомагістральних суден типу Boeing 737-800 NG (189 місць), 1-го Boeing 737-700 NG (149 місць). До кінця грудня очікуються ще Boeing 737-800 NG та Boeing 737-700 NG. Загалом до 2022 р. компанія планує володіти 18 повітряними суднами [8]. Це наймолодший флот серед українських авіакомпаній – середній вік повітряних суден становить 4 роки. Цей тип літаків є найбільш затребуваним серед лоукост-перевізників у всьому світі.

Поява українського лоукосту є досить важливим аспектом в умовах підписання угоди про Спільний авіаційний простір. Європейський спільний авіаційний простір (САП) являє собою двосторонню угоду між ЄС і третіми країнами, що встановлює спільні стандарти безпеки та лібералізує ринкові відносини у сфері авіації, дозволяючи ефективніше та безпечніше використання повітряного простору. По суті, це зона вільної торгівлі для авіації, зокрема в питаннях безпеки польотів, захисту пасажирів, відповідальності авіаперевізників, захисту довкілля, конкуренції та державної допомоги. ЄС уклав такі угоди з 14 державами та з Косовим.

Переговорний процес щодо укладення угоди про САП, що передбачено Угодою про асоціацію, розпочато у грудні 2007 р. на виконання Указу Президента України від 19 жовтня 2007 року № 981 «Про делегацію України для участі у переговорах з Європейським Союзом щодо укладення Угоди» і завершено 28 листопада 2013 року її парафуванням у м. Вільнюс [3].

Українською стороною було виконано відповідні внутрішні процедури та отримано повноваження на укладання Угоди у травні 2014 року. Підписання Угоди про САП двічі відкладалося за ініціативи сторони ЄС. Питання підписання Угоди про САП натепер гальмується з огляду

на відсутність консенсусу між Іспанією та Великою Британією щодо формулювання пункту 31 «Територія» статті 2 «Визначення» про територіальне застосування Угоди в частині Гібралтару. Для вищезазначених країн це є актуальним з огляду на проблематику у двосторонніх відносинах щодо Гібралтару. Для пошуку компромісу та узгодження прийнятної редакції зазначеного положення продовжуються консультації на різних рівнях та із залученням усіх зацікавлених учасників переговорного процесу [3].

За даними Державіаслужби, нині повністю лібералізоване повітряне сполучення з такими країнами, як Болгарія, Греція, Естонія, Іспанія, Литва, Люксембург, Польща, Румунія, Словаччина, Італія. Частково лібералізовано сполучення з Данією, Кіпром, Словенією та Швецією. 31 жовтня офіційні пропозиції ДАСУ про повну лібералізацію авіасполучення були надіслані Австрії, Чехії, Бельгії, Німеччині, Угорщині, Португалії, Швеції, Нідерландам і Великій Британії.

У 2015 році про «відкриття неба» оголосили аеропорти Львова і Одеси, хоча повної лібералізації повітряного простору в обох містах так і не відбулося. Ще в 2016–2017 рр. літня навігація у Львові показала суттєве зростання пасажиропотоку. Це пов'язано з відсутністю обмежень на частоти та перевезення між Україною та Польщею й Італією, успішною співпрацею з місцевою владою, розвитком туристичної привабливості регіону. В Одесі пасажиропотік збільшився, незважаючи на втрату російського напрямку, який становив до 20% обсягу перевезень.

Враховуючи сучасні тенденції ринку, особливо актуальним залишається розроблення стратегій його подальшого функціонування. Процес стратегічного розвитку складається з декількох етапів. Початковим етапом є обґрунтування стратегічних орієнтирів діяльності підприємства, а саме: бачення бізнесу, визначення місії і формування цілей. Саме вирішення цих питань дає можливість підприємству в подальшому розробляти стратегії зростання, отримання конкурентних переваг тощо. Найскладнішим етапом є встановлення стратегічних цілей і розроблення заходів, які дозволяють їх досягти.

В основному сучасні стратегії розвитку авіакомпаній спрямовані на інтенсивний розвиток у межах основного ринку, тобто за рахунок розширення своєї присутності на ринку авіаційних перевезень, збільшення обсягів прибутку. Правильно обрана стратегія дає змогу авіакомпаніям знизити ризики та досягати позитивних результатів, незважаючи на загальні несприятливі умови розвитку ринку повітряних перевезень.

Серед можливих стратегій розвитку авіакомпаній натепер можна виділити стратегію авіакомпанії залежно від способу її організації, ринкової орієнтації, оцінки найбільших конкурентів (рис. 2).

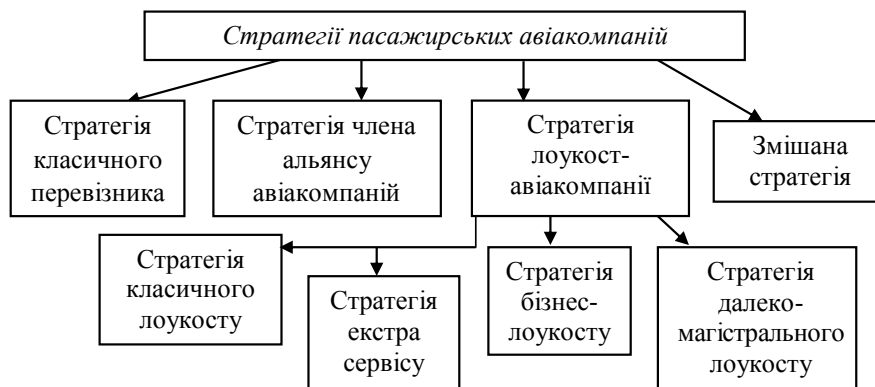


Рис. 2. Стратегії пасажирських авіакомпаній

Під авіакомпаніями класичного типу розуміємо регулярні міжнародні авіаперевізники, що працюють у певній ніші і які використовують чітко виражені характерні особливості своєї торговельної марки, мають чітко окреслені географічні (продуктові) ментальні кордони, зосереджуються на специфічних магістральних ринках повітряних перевезень і на специфічному обслуговуванні, як правило, не приєднуються до альянсів і прагнуть співпрацювати на незалежній основі.

Стратегія горизонтальної інтеграції здійснюється насамперед за рахунок створення авіаційних альянсів. Це є світовою тенденцією останніх десятиріч розвитку цивільної авіації. Членами авіаційних альянсів є висококонкурентні авіакомпанії світу, тому для українських перевізників цей стратегічний орієнтир є поки що далекосяжним.

Класична бізнес-модель авіакомпанії як лоукостера – це концентрація зусиль на зниженні витрат усіма можливими засобами. Польоти здійснюються у другорядні аеропорти, повна відсутність безкоштовного сервісу, зменшений крок крісел в салоні літака тощо. Проте деякі бюджетні авіакомпанії знаходять, що вигідніше запропонувати деякий сервіс, щоб залучити більш заможні і вимогливі категорії пасажирів, вдаючись до стратегії екстра сервісу. Такі авіакомпанії можуть літати з великих відомих аеропортів, видавати безкоштовно воду і легкі закуски, пропонувати транзитні перельоти через хаби.

Усередині 2000-х років з'явилося кілька лоукост-авіакомпаній нового типу, які пропонували дешеві перевезення для бізнес-класу. Авіакомпанії MaxJet, Silverjet, OasisHongKong здійснювали перевезення на далекі відстані (Європа-США, Європа-Азія, Азія-США) на літаках, оснащених салонами бізнес-класу. Іноді також використовувалися літаки, які мають тільки бізнес-клас на борту. Принцип такої моделі полягав у залученні «ділових» пасажирів, яким пропонувався багатогодинний переліт у бізнес-класі на 30–50% дешевше, ніж у великих національних авіакомпаній. Однак перші авіакомпанії

такого типу не витримали конкуренції з традиційними перевізниками і були змушені одна за одною припинити свою діяльність.

Останні експерименти з низькобюджетною моделлю перевезень – спеціалізовані лоукост-авіакомпанії для далекомагістральних маршрутів. Такі перевізники пропонують низькі тарифи на популярних міжконтинентальних авіалініях, пропонуючи мінімум безкоштовного сервісу. Низькі експлуатаційні витрати забезпечуються за рахунок однотипності літаків, високої продуктивності і скорочення витрат на продаж авіаквитків. Перші авіакомпанії такого типу з'явилися в Південно-Східній Азії та Австралії – AirAsia X, Jetstar.

Використовуючи низькозатратну стратегію «авіакомпанії всередині авіакомпаній», традиційні перевізники стали поєднувати ключові елементи лоукост-компаній з репутацією і якістю власного бренду. Можна очікувати, що ця стратегія може поширитися на міжнародних перевізників, в тому числі на лініях великої протяжності і маршрутах, що орієнтовані на відпочинок, в тому числі й на ринку України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За способом ринкової орієнтації оцінки найбільших конкурентів у цій роботі виділено стратегію класичного авіаперевізника, стратегію члена альянсу авіакомпаній та стратегію лоукост-авіакомпанії. Враховуючи сучасні тенденції розвитку авіаційного ринку України, основна увага була зосереджена на розвитку лоукост-перевізників. Можна зі впевненістю стверджувати, що лоукост починає активно розвиватися в Україні, підвищується рівень діяльності іноземних перевізників та з'являються вітчизняні.

У результаті проведених досліджень було встановлено про ймовірне підвищення попиту на авіаційні перевезення у разі розширення ринку традиційними лоукост-перевізниками. Нині розширюють свою діяльність лоукост-компанії з Європи – WizzAir, RYANAIR, VuelingAirlines.

До позитивних сторін функціонування ринку слід віднести створення в 2018 р. вітчизняної лоукост-авіакомпанії SkyUp та перспективні

наміри її діяльності. Крім того, ще в 2015 р. офіційно заявлено про зміни позицій на ринку України вітчизняного перевізника «МАУ» з класичного на лоукост-тип. Хоча натепер йому характерні лише окремі риси розвинених лоукост-авіакомпаній.

Україна чітко взяла курс на інтеграцію з ЄС і підписання Угоди про САП з ЄС. Незважаючи на

перешкоди в цьому процесі, можна сказати, що це питання часу. Підтримуємо поширену думку стосовно того, що для України видається цілком логічним не чекати факту підписання Угоди про САП, а починати впроваджувати положення Угоди та активізувати двосторонні переговори з країнами ЄС про лібералізацію повітряного простору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Southwest Airlines // Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Southwest_Airlines (дата звернення: 08.12.2018).
2. Міфи та реалії відкритого неба: що змінить для України спільний авіапростір з ЄС // Європейська правда. URL: https://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/12/14/7074981/view_print/ (дата звернення: 08.12.2018).
3. Офіційний сайт Державіаслужби // Періодична інформація. URL: <https://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/periodychna-informatsiya/> (дата звернення: 07.12.2018).
4. Офіційний сайт Укрероруху // Новини. URL: <http://uksatse.ua/index.php?s=51226b6bfcfb496080ec750bc5fd2ae8&act=Part&CODE=247&id=410>.
5. Лоукосты из Украины // FREETRAVEL. URL: <http://freetravel.com.ua/flight/ukraine/lowcost> (дата звернення: 07.12.2018).
6. Полный список вопросов о Low-cost тарифах МАУ и ответы на них // Справочник путешественника. URL: <https://bookandtrip.ua/avia/content/uia-low-cost-fares.html> (дата звернення: 08.12.2018).
7. Як і обіцяли, новий український авіаперевізник SkyUp розпочав свою роботу // Міністерство Інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/news/29829.html> (дата звернення: 05.12.2018).
8. Офіційний сайт авіакомпанії «SkyUp» // Флот. URL: <https://skyp.aero/uk/fleet> (дата звернення: 08.12.2018).
9. SkyUp // Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/SkyUp> (дата звернення: 08.12.2018).
10. Практичні аспекти координації міжнародних авіаційних організацій з аеропортами України Економічний простір: зб. наук. праць. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. № 30. С. 28–36.
11. Інституціональна взаємодія аеропортів України з міжнародними авіаційними організаціями, Проблеми системного підходу в економіці. Київ: НАУ, 2009. № 2. URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Poltoratska_2009.htm.
12. Особливості моделі співробітництва міжнародних авіаційних організацій з аеропортами України, проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. К.: НАУ, 2009. № 24. С. 7–17.
13. Сучасна модель взаємодії вітчизняних аеропортів з міжнародними авіаційними організаціями, Сучасні тенденції розвитку світової економіки: міжнар. наук.-практ. конф., 16–17 жовтня 2009 р.: тези доп. Харків, 2009. С. 23–25.
14. Перспективи розвитку співпраці України з міжнародними авіаційними організаціями, проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. праць. Київ: НАУ, 2009. № 29. С. 99–105.
15. Використання оптимізаційного підходу взаємодії міжнародних авіаційних організацій з аеропортами України, Сучасні проблеми глобальних процесів у світовій економіці: IV міжнар. наук.-практ. конф., 1 грудня 2009 р.: тези доп. К., 2009. С. 47.

МЕРЧАНДАЙЗИНГ У FASHION-ІНДУСТРІЇ ТА НА РИНКУ FAST MOVING CONSUMER GOODS (FMCG): СПЕЦИФІКА І ВІДМІННОСТІ

MERCHANDISING IN THE FASHION INDUSTRY AND THE FAST MOVING CONSUMER GOODS MARKET (FMCG): THE SPECIFICS AND DIFFERENCES

Разумова Г.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Гнатченко О.В.

студентка, магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуті поняття мерчандайзингу в fashion-індустрії (модних товарів) і мерчандайзингу ринку FMCG (fast moving consumer goods або товарів повсякденного попиту). Проаналізовано особливості і відмінності двох видів мерчандайзингу. Показано, що мерчандайзинг відіграє не останню роль в організації магазинів як fashion, так і FMCG, адже в обох випадках потрібно враховувати правила мерчандайзингу, що буде сприяти максимізації обсягу реалізації товарів. Як ключові докази використовується практика компанії SAVAGE. У результаті дослідження встановлено, що програма мерчандайзингу повинна враховувати специфіку товару, що презентується, та бути одним з основних складників маркетингової програми магазину.

Ключові слова: мерчандайзинг, програма мерчандайзингу, fashion-індустрія, FMCG, комунікаційний складник, шоу-рум, оптова форма торгівлі.

В статье рассмотрены понятия мерчандайзинга в fashion-индустрии (модных товаров) и мерчандайзинга рынка FMCG (fast moving consumer goods или товаров повседневного спроса). Проанализированы особенности и отличия двух видов мерчандайзинга. Показано, что мерчандайзинг играет не последнюю роль в организации магазинов, как fashion, так и в FMCG, ведь в обоих случаях нужно учитывать правила мерчандайзинга, что будет способствовать максимизации объема реализации товаров. В качестве ключевых доказательств используется практика компании SAVAGE. В результате исследования установлено, что программа мерчандайзинга должна учитывать специфику представляемого товара и быть одной из главных составляющих маркетинговой программы магазина.

Ключевые слова: мерчандайзинг, программа мерчандайзинга, fashion-индустрия, FMCG, коммуникационная составляющая, шоу-рум, оптовая форма торговли.

In the article the essence and role of merchandising marketing as a set of technologies that can provide salable product potential buyer with the best hand (financial, physical, psychological, social, etc.). The relevance and importance of merchandising determined by its effect on the volume of goods in the store. Within one format stores that are similar assortment and pricing policies, more profit receives the one who organized better merchandising. That is, merchandising is an objectively necessary means of increasing the sales of products to manufacturers and increasing the profitability of retail space for retailers. In addition, merchandising serves as an integral element of culture. It should be noted that all components of the concept of merchandising are important both for the wholesale trade and for the show-room, and they affect the sale and promotion of goods among wholesale buyers. Properly designed showroom provides the company long-term cooperation with customers and promotes brand (products) on the market. Thus, merchandising can be used in other stores to activate sales of goods of other groups. Of particular importance is the program of merchandising, which must take into account the specifics of the product being presented, and be one of the main components of the store's marketing program. Merchandising plays an important role in the stores as a fashion-industry and shops in the market FMCG (fast moving consumer goods), because in both cases we must consider the merchandising rules that will help maximize sales of goods. However, one should also notice the differences that need to be taken into account when designing a merchandising program for a particular store, including: merchandising requirements, motivation for purchase, standardization, presentation of the product and updating of the exposure. Thus, merchandising is one of the main components of a modern, efficient and civilized form of trade, the need for which in our country so far is not fully satisfied.

Key words: merchandising, merchandising program, fashion-industry, FMCG, communication component, showroom, wholesale form of trade.

Постановка проблеми. Мерчандайзинг – модне слово і відносно молоде поняття для вітчизняного бізнесу. Нині будь-який бізнес, знайомий із цим поняттям, потребує застосування цієї маркетингової технології й уявляє собі всі ті вигоди, які вона несе. Але не кожен керівник має чітке уявлення про те, як же відбувається процес роботи служби мерчандайзингу і якими навичками, освітою і досвідом повинна бути наділена людина, яка називає себе мерчандайзером. Це породжує на ринку досить цікаву ситуацію – великий попит на мерчандайзинг стикається з великою пропозицією мерчандайзерів, а результат не влаштовує ні ту, ні іншу сторону. Чому так відбувається і де криється та сама специфіка, ми проаналізуємо на прикладі двох ринків – fashion і FMCG.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На жаль, вітчизняної літератури з мерчандайзингу в роздрібній торгівлі майже немає, крім того, і перекладів зарубіжних дослідників вкрай мало. Є лише окремі нароби таких дослідників, як Є. Ромат, О. Войцеховський та інші. Водночас зростаючу зацікавленість до проблем мерчандайзингу в нашій країні може підтвердити проведення в останні роки низки наукових конференцій, форумів, круглих столів тощо.

Мета статті – визначення сутності, значення та відмінностей мерчандайзингу у fashion-індустрії та мерчандайзингу на ринку fast moving consumer goods.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз терміна «мерчандайзинг» (у перекладі з англ. merchandise – товари) та його місця в процесі просування товару доводить, що нині немає єдиного підходу до його визначення. Так, мерчандайзинг трактують як набір технологій з метою побудови ефективних комунікацій між покупцем та товаром у місці продажу [2].

За визначенням зарубіжних науковців, мерчандайзинг – це маркетинг у магазині [3]. Універсальний економічний словник «мерчандайзинг» визначає як підготовку товарів до продажу в роздрібній торгівлі з метою привернути увагу покупців (розміщення в торговому залі, додаткова упаковка, встановлення рекламних плакатів тощо) [4].

Американська маркетингова асоціація визначила мерчандайзинг як «планування та контроль маркетингу окремого торговця залежно від місця, ціни та кількості товару, яке якнайкраще буде відповідати маркетинговим завданням бізнесу» [5]. Тут на першому місці визначено фактор торговця як основну силу, що повинна забезпечити ефективне просування товару до покупців, створення умов для належного представлення товару і, як наслідок, забезпечення високих показників продажів.

За визначенням Є. Ромата, мерчандайзинг – це специфічна маркетингова технологія, яка реалізується на рівні роздрібних торгових підприємств, кінцевою метою якої є максиміза-

ція обсягів продаж товарів кінцевим споживачам. Однією з проміжних цілей мерчандайзингу необхідно розглядати стимулювання посередників у просуванні конкретних марок товарів в місцях продажу [1].

На нашу думку, найбільш повним буде визначення мерчандайзингу, яке подає економічна енциклопедія за редакцією С.В. Мочерного: «це складник маркетингу: підготовка до продажу товарів у роздрібній торгівлі й оформлення прилавків, вітрин, розміщення товару в торговому залі, надання інформації про товар. Мерчандайзинг спрямований на забезпечення максимально інтенсивного руху товару в роздрібній торгівлі» [6]. Отже, мерчандайзинг можна розглядати як управління закупками та продажем товарів або як планування, що включає оцінку попиту споживачів на окремі товари та створення умов для задоволення такого попиту.

У цьому визначенні є уточнення «на рівні роздрібної торгівлі». Прийнято вважати, що мерчандайзинг як такий починається і закінчується в роздрібній точці, але це правильно лише з погляду кінцевого споживача на кінцевому етапі. Насправді його концепція зароджується задовго до того, як товар потрапляє в магазин. Бо концепція мерчандайзингу будь-якої групи товарів дуже тісно пов'язана з концепцією асортиментного портфеля компанії, розробленої для створення продуктів, а отже, мерчандайзинг можна розглядати і як функцію управління асортиментною політикою фірми.

Більше того, не слід звужувати функцію цього інструменту лише до застосування в роздріб – адже всі складники концепції мерчандайзингу є й на оптовому складі, і в шоу-румі, і впливають на продаж і просування товару серед оптових покупців. Тому з погляду психології споживача не так уже й важливо, оптом бере продукт клієнт чи в роздріб – у будь-якому разі він – людина, і всі психологічні закони, які використовуються мерчандайзингом, діють на нього в процесі закупівлі.

З огляду на все вищесказане, можна навести ще одне просте і ємне визначення: мерчандайзинг – безмовний продавець [12].

У цьому і є основний сенс поняття: те, що продається без слів, впливає на підсвідомість, створює комфортний фон процесу покупки, де б він не проходив. Мерчандайзинг вищого класу забезпечує покупцеві відчуття, що він знайшов і придбав потрібний йому продукт, не напружуючись, ніби само собою, й одночасно отримав задоволення (що є преміальною вигодою від покупки). Він не завжди може пояснити, чому у нього народилося таке відчуття, – продавець то мовчав, не докучав з питаннями, не тиснув, не квапив із прийняттям рішення, просто підказував, ненав'язливо і м'яко. Результат зрозумілий. Питання лише в тому, як його забезпечити.

Під час створення служби мерчандайзингу в конкретній компанії необхідно врахову-

вати, з яким продуктом вона має справу. У цій статті йдеться про специфіку мерчандайзингу у fashion-бізнесі і представленні модного продукту. Першою відмінністю модного продукту від продуктів FMCG (fast moving consumer goods або товарів повсякденного попиту) є мотивація до покупки. Товар щоденного споживання у більшості своїй задовольняє два нижчих рівні потреб за пірамідою Маслоу:

- базові (або біологічні) – голод, спрага, сон, секс;
- потреба в безпеці – те, що людина споживає, має бути безпечно.

Модний же продукт – одяг, взуття та аксесуари – спрямований на два середніх рівні:

- приналежність до певного соціуму, групи;
- потреба у визнанні заслуг, повазі.

Багатьом відоме прислів'я, що підтверджує цю тезу: «зустрічають по одягу». Не дивно, що кожен із нас саме одягом висловлює себе, свій стиль життя, рівень свого добробуту. Поряд з автомобілями, телефонами, наручними годинниками та іншими зовнішніми атрибутами одяг був і залишається своєрідною візитівкою особистості, тому процес його вибору часто більш складний і вимагає від покупця більше напруги, ніж вибір соку на вечерю або зубної пасти для сім'ї. Модний одяг покликаний висловити стиль людини. При цьому частка покупців модного товару часто не довіряють власному смаку під час вибору покупки. Вони не можуть скомплектувати самостійно свій гардероб. Результат такого болісного процесу – вихід з модного магазину з порожніми руками і почуттям неефективно витраченого часу. Мало кого так спантеличує покупка продуктів харчування.

Таким чином, покупець потребує допомоги, але тактовної, ненав'язливої. При цьому за можливості модний одяг у магазині повинен бути розміщений так, щоб покупець сприймав його комплектами. Для цього весь асортимент магазину, будь то монобрендовий магазин або мультибрендовий, повинен ділитися на «теми» або, як їх ще називають, «капсули», речі в яких об'єднані однією кольоровою гамою, тканинами і стилістикою. Капсули створюються під час планування сезонного асортименту (якщо йдеться про компанію-виробника) і повинні зберігатися під час закупівлі асортименту (якщо йдеться про магазин фірми-дистриб'ютора марки або про мультибрендовий магазин, що бере товар на реалізацію). У будь-якому разі концепція вивіски чергової сезонної колекції планується заздалегідь, під час створення асортименту. Саме тому слід підкреслити, що в fashion-продажах, як ніде, мерчандайзинг починається не в роздрібній точці, а у відділі маркетингу й асортиментної політики. Це зумовлює й абсолютно особливі вимоги до персоналу служби мерчандайзингу модного товару. Розглянемо, чим же мерчандайзер модної марки відрізняється від мерчандайзера FMCG.

Мерчандайзерів FMCG можна розділити на 3 основні типи [12]:

1. Торговий представник, що виконує функції мерчандайзера в роздрібних точках, – це своєрідний «економ-варіант» для фірми-виробника. Його основне завдання – продавати роздрібним мережам товар, просувати нову продукцію і паралельно з цим стежити за викладкою товару фірми, за тим, які місця відводять для цієї марки в роздрібній мережі, розміщувати POS-матеріали. Ця людина може не мати ніякої спеціальної освіти – досить досвіду особистих продажів і акуратності, щоб підтримувати викладку продукту відповідно до розробленого виробником стандарту.

2. Мерчандайзер гіпермаркету, який працює один на відділ або на кілька відділів. Як правило, це мерчандайзер оптової компанії або спеціалізованого BTL-агентства, що обслуговує велику кількість брендів із широкою асортиментною лінійкою.

3. Фахівець із ринкових точок, наметів і яток перевіряє наявність товару в точках і розміщує рекламні матеріали.

Мерчандайзингова служба може бути організована всередині компанії-виробника, але середні і маленькі компанії часто вдаються до послуг BTL-агентств. У роздрібних операторів також є мерчандайзинг на етапі планування магазину, його зонування – виділення певних зон під різні товарні категорії, а також оформлення. Цим зазвичай займається фахівець із маркетингу роздрібною мережі. Так званими «польовими» мерчандайзерами FMCG найчастіше йдуть працювати студенти, люди старші 20 років, але без освіти, люди з великою перервою в стажі роботи або пенсіонери.

Повернемося до мерчандайзингу модного магазину. Тут до кандидатів на роль мерчандайзера пред'являються зовсім інші вимоги, але статус і навички фахівця залежать від типу компанії і виду роздрібною торгівлі. Для компанії-виробників, що володіють фірмовою роздрібною мережею, необхідний насамперед мерчандайзер-розробник. Він повинен вміти грамотно складати планування і зонування магазину, замовляти і розміщувати торговельне обладнання і виконувати розрахунок місткості цього обладнання: скільки артикулів, «висячих» і «лежачих» у кольорах і розмірному ряду, помістяться в залі, як розмістити аксесуари та взуття. Ці знання аналогічні знанням фахівця, який планує зал супермаркету під час відкриття. Різниця в тому, що в супермаркеті, як правило, запланована викладка за асортиментними групами зберігається до наступного ремонту. Покупцеві в супермаркеті зручно ходити по вивченому маршруту, знаходячи продукти, до яких звик. А ось магазин із модним товаром потребує постійного оновлення експозиції. Покупцям подобається картина, що прямо протилежна супермаркету. Відчуття постійного оновлення, розміщення

нової колекції – це і є успіх модної точки, задоволення, яке отримує від шопінгу, гордого почуття, що йдеш в ногу з модою. Все питання в тому, як цей ефект досягається. За правильного планування сезонної колекції або її закупівель оновлюваність повинна бути закладена в план – нові теми зазвичай приходять із частотою від разу на два тижні до разу на місяць, і з тією ж частотою повинні оновлюватися вітрини. Надовго зберігається лише загальне зонування, наприклад, чоловічий і жіночий зали, місце для дитячого асортименту. Але ось усередині зони повинно відбуватися постійне переміщення товару. Нові теми вивішуються, як правило, на пристінному обладнанні, де до нього залучається максимум уваги й асортимент ще не «вимитий» за кольорами та розмірами. Вся ця краса виставляється доти, поки не прийшли нові теми. Якщо капсула добре продавалася з самого початку, то її зовнішній вигляд уже порушений, і «красу» з неї не складеш – вона переміщається на острівне обладнання (юніт), а пристінні панелі займає нова тема. У разі, якщо нові капсули приходять рідше, ніж раз на місяць, ефект оновлення необхідно створювати штучно – грамотно переміщати асортимент по торговому залу, щоб покупець, який був у магазині місяць назад, знайшов ті артикули, які минулого разу не помітив, а також звернув увагу на той асортимент, який за результатами продажів потребує особливого просування.

Виробник FMCG-товарів розробляє стандарт викладки для своєї асортиментної лінійки за певними законами викладки, але знову-таки на досить довгий термін. Доти, поки не зміниться упаковка продукту чи не з'явиться новий продукт у лінійці, навчені торгові представники підтримують стан відведених місць на полицях.

Мерчандайзер промислової колекції компанії-виробника також розробляє merchandising-book, де вказані стандарти розміщення для різних асортиментних груп колекції. Як правило, асортимент спочатку ділиться за колекціями – чоловіча / жіноча, потім усередині колекцій за специфікою – sport / casual / office. Наступний крок – розподіл асортименту на базис, основну тему сезону і fashion. Розміщення кожної групи залежить від розробленого стандарту компанії-виробника. Цей стандарт необхідний, щоб під час розвитку фірмової роздрібною мережі зберігався загальний вид представлення марки, незалежно від метражу магазину. Merchandising-book входить у пакет франчайзингу будь-якої модної мережі магазинів.

Відсоток кожної групи в колекції також визначається під час планування або закупівлі асортименту, але під час розміщення в магазині до найменшого пересування схильний лише базис. Решту товару необхідно постійно коригувати. Якщо товар повсякденного попиту під час продажів поповнюється абсолютно такими ж виробами того ж артикулу, то певний артикул сезон-

ної колекції одягу або взуття в кінці кінців просто закінчується. У цьому разі залишки частково проданих капсул мерчандайзеру, що працює безпосередньо в самому магазині, доводиться комплектувати на свій розсуд, зберігаючи при цьому колірну гармонію і зонування за статтю і специфікою асортименту. Ось чому в fashion-мерчандайзингу навіть «польові» мерчандайзери повинні володіти або великим досвідом саме в цій сфері, або відповідною освітою. Найчастіше це люди з освітою дизайнера одягу або інтер'єру або зі спеціальною маркетинговою освітою, наділені при цьому хорошим смаком і навичками роботи з кольором. Такий фахівець повинен не тільки стежити за оновленням товарної сітки в торговому залі, а й розміщувати навігаційні таблички, які вказують, де яка тема знаходиться, оформлювати й оновлювати вітрини. Причому вітрина – це те саме місце модного магазину, яке народжує в покупця бажання зайти, а це вже півсправи. Вітрина повинна бути оформлена так, щоб відповідати одночасно всім новим тенденціям моди, зацікавити покупця і відразу позначити, в якому ціновому сегменті знаходиться магазин.

Особливого значення все вищесказане набуває стосовно оптових форм торгівлі.

Багато фірм, які торгують оптом, вважають, що звичайного складу досить, але для того щоб продавати великими партіями, мати постійних, надійних клієнтів із великими оборотами, необхідно оформити свій шоу-рум із максимальним комфортом для клієнтів і грамотним представленням товару. Це особливо важливо під час торгівлі модним сезонним товаром. Продовольчий супермаркет оформляє замовлення на ті артикули, які у нього добре продаються, презентувати йому необхідно лише новий продукт. А в fashion-колекції від 40 до 100% – новий асортимент, і представляти його треба відповідно. Кінцева мета в тому, щоб оптовик, який має мультибрендовий магазин (тобто торгує як вашим товаром, так і товаром прямих конкурентів), зайшовши в шоу-рум, знайшов максимум асортименту для свого магазину. Під час оформлення замовлення йому повинно бути настільки комфортно і морально, і фізично, щоб під час наступної закупівлі офіс був першим у списку його відвідувань. Найкраще, чого можна очікувати, – це щоб оптовий клієнт захотів торгувати тільки під цим брендом, відмовившись від марок конкурентів.

Для досягнення цих цілей необхідний грамотний мерчандайзинг шоу-руму. Під час його оформлення зберігаються всі основні закони fashion-мерчандайзингу: зонування за колекціями, за капсулами, правильно оформлене світло, наявність дзеркал, за необхідності навіть примірочних. Якщо компанія володіє також власною фірмовою мережею, необхідно, щоб концепцію оформлення магазинів і шоу-руму були ідентичні. Це важливо і в тому разі, коли в

стратегічних планах компанії є розвиток франчайзингу: клієнт своїми очима бачить, як може виглядати його торгова точка, уклади він із цією торговою маркою відповідний договір. Практика компанії SAVAGE підтверджує цю думку. Під час планування нового офісу компанії було вирішено перенести шоу-рум зі складу в офісну будівлю і зробити його практично найзначнішим і вражаючим приміщенням, витриманим у фірмовому стилі компанії. Ефект не забарився – зараз компанія може вибирати, з якими замовниками їй працювати. Пропозиції про відкриття монобрендових магазинів SAVAGE надходять від клієнтів постійно [12].

Однак процеси роздрібної покупки й оптового замовлення відрізняються за часом. Завдання мерчандайзингу – забезпечити максимальну зручність і швидкість вибору продукції, спланувати достатній простір і дублювати вивіску нового товару в різних місцях виставкового залу, щоб не було скупчення (потенційних) клієнтів на маленькій площі, де знаходиться найпривабливіший асортимент. Повинно бути

місце, де клієнт може сісти й обговорити замовлення з менеджером. Відмінність шоу-руму від роздрібної точки лише в тому, що тут не треба так часто переміщати по залу асортимент. Така необхідність з'являється тільки під час організації місця для розпродажу в кінці сезону або розташування уцінених виробів (брак або поодинокі залишки минулих колекцій). Ці зони також спеціально оформляються для залучення до них особливої уваги.

У психологічному плані процес вибору асортименту оптовиком мало чим відрізняється від разового придбання вподобаної речі в модному магазині. Все будується на понятті «подобається / не подобається» з додаванням «у нас піде / не піде». Тільки ось лояльність оптового покупця завжди вища: він приходив у компанію, з якою працює, як до старих друзів. Одного разу вирішивши, що він працює з цією фірмою, оптовик із труднощами змінює постачальника, тоді як роздрібний покупець легко змінює марки всередині однієї цінової категорії. Грамотно оформлений мерчандайзером шоу-рум забез-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика мерчандайзингу в fashion-індустрії та мерчандайзингу на ринку fast moving consumer goods (FMCG)

Показник	Характеристика мерчандайзингу Fashion	Характеристика мерчандайзингу FMCG
Мотивація до покупки	приналежність до певного соціуму, групи потреба у визнанні заслуг, повазі	базові потреби (або біологічні) – голод, спрага, сон, секс потреба в безпеці – те, що людина споживає, має бути безпечно
Мерчандайзер	Найчастіше це люди з освітою дизайнера або маркетолога, наділені при цьому хорошим смаком і навичками роботи з кольором. Такий фахівець повинен не тільки стежити за викладкою в торговому залі, а й розміщувати «навігаційні» таблички, які вказують, де яка тема знаходиться, оформляти й оновлювати вітрини.	Так званими «польовими» мерчандайзерами FMCG найчастіше йдуть працювати студенти, люди старше 20-ти, але без освіти, люди з великою перервою в стажі роботи або пенсіонери.
Оновлення експозиції	Магазин із модним товаром потребує постійного оновлення експозиції. Відчуття постійної оновленості, приходу нової колекції, новітньої колекції – це і є успіх модної точки, задоволення, яке отримує від шопінгу, гордого почуття, що йдеш у ногу з модою.	У супермаркеті, як правило, запланована викладка за асортиментними групами зберігається до наступного ремонту. Покупцеві в супермаркеті зручно ходити по вивченому маршруту, знаходячи продукти, до яких звик.
Стандарт викладки	Викладка кожної групи товарів залежить від розробленого стандарту компанії-виробника. Цей стандарт необхідний, щоб під час розвитку фірмової роздрібної мережі зберігався загальний вид представлення марки, незалежно від метражу магазину. Merchandising-book входить у пакет франчайзингу у будь-якій модній мережі магазинів.	Виробник FMCG-товарів розробляє цей стандарт для своєї асортиментної лінійки за певними законами викладки, але знову-таки на досить довгий термін. Доти, поки не зміниться упаковка продукту чи не з'явиться новий продукт у лінійці.
Презентація товару	Шоу-рум (show-room) – особливо важливі під час торгівлі модним сезонним товаром. У fashion-колекції від 40 до 100% – новий асортимент, і представляти його треба відповідно.	Продовольчий супермаркет оформляє замовлення на ті артикули, які у нього добре продаються, презентувати йому необхідно лише новий продукт.

печує компанії довгострокове співробітництво з клієнтами і сприяє просуванню торгової марки на ринку.

Основні характеристики мерчандайзингу в fashion-індустрії та на ринку fast moving consumer goods (FMCG) наведені у таблиці 1.

Висновки і пропозиції. Отже, мерчандайзинг являє собою маркетингову технологію, що передбачає реалізацію комплексу заходів у всіх місцях продажу та спрямована на максимізацію обсягу реалізації товарів. Вплив на покупця здійснюється на 3-х рівнях – психологічному, фізичному та соціальному. З розвитком торгівлі значущість мерчандайзингу для успіху магазину весь час зростає: ринок все більше і більше сегментується. У межах одного формату магазинів, що надають дуже подібний асортимент товарів за майже близькими цінами, виграє той, у кого краще організований мерчандайзинг. На нашу думку, програма мерчандайзингу повинна бути невід'ємним складником маркетингової про-

грами підприємства і складатися із сукупності різного рівня складності й організації: структурних елементів і складників.

Підводячи підсумок, можна визначити основні завдання мерчандайзера, що працює в fashion-індустрії: уміти вибудувати загальну концепцію, оформити торгову площу відповідно до неї, врахувати правила й принципи викладки та постійно її змінювати, мати навички роботи з покупцями та продавцями тощо. Таких фахівців на ринку праці нині небагато, попит на них великий. Проте нині є різні форми навчання цієї спеціальності і досить місць, де можна напрацювати початковий досвід, так що поява на ринку достатньої кількості фахівців – питання часу. Це також спричинить зростання конкуренції серед модних точок. У будь-якому разі мерчандайзинг – одна з головних складових частин цивілізованої форми торгівлі, потреба в якій у нашій країні поки не задоволена.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ромат Е. Мерчандайзинг – маркетинговая технология, реализуемая в розничной торговле. Мерчандайзинг: Сб. ст. по теории и практике мерчандайзинга / за ред. Е.В. Ромат. Харків, 2003. С. 9–18.
2. Вейко Д. Особенности национального мерчандайзинга. Рекламные идеи – YES! 2000. № 3. С. 92–97.
3. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. Санкт-Петербург, 2008. 738 с.
4. Универсальный экономический словарь. Менеджмент, маркетинг, реструктуризация. Киев, 1999. 392 с.
5. Эстерлинг С., Флоттман Э., Джерниган М., Маршалл С. Мерчандайзинг в розничной торговле. Санкт-Петербург, 2004. 304 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т. 2 / редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ, 2001. 848 с.
7. Чернозубенко П. Е. FMCG (ЭфЭмСиДжи) // Записки маркетолога. URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_fm/cg/.
8. Моторина О. Что означает термин «FMCG»? // PowerBranding. URL: <http://powerbranding.ru/rynok/fmccg/PowerBranding>.
9. FMCG: структура рынка, персонал, маркетинг // сайт про збільшення корпоративних та особистих продажів. URL: <http://salers.ru/fmccg-struktura-rynka-personal-marketing/>.
10. Мерчандайзинг // SUBUR-B-Europe. URL: suburbeurope.com/merch.html.
11. Тумовская М. Savage // WOMANWIKI. 2010. URL: <http://womanwiki.ru/w/Savage>.
12. Черепнина Ю. Мерчандайзинг в fashion-индустрии: специфика и отличия от мерчандайзинга рынка FMCG // Лаборатория рекламы, маркетинга и PR. 2004. URL: <http://www.advlab.ru/articles/article334.htm>.

АНАЛІЗ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ANALYSIS OF THE STATE OF ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Ружинська Н.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства,
Університет Державної фіскальної служби України

У статті наведені обсяги прибутку та збитку підприємств житлово-комунального господарства. Розглянуто обсяг прибутків та збитків підприємств житлово-комунального господарства за видами діяльності. Висвітлений стан дебіторської і кредиторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства загалом та за видами діяльності. Показано вплив установлених тарифів на житлово-комунальні послуги. Проаналізовано заборгованість населення як найбільшого боржника перед підприємствами житлово-комунального господарства за отримані житлово-комунальні послуги загалом у країні, за регіонами, за видами наданих послуг. Наведено найвищий та найнижчий рівень заборгованості населення за складні житлово-комунальні послуги. Оцінено стан виплати заробітної плати на підприємствах житлово-комунального господарства. Наведені пропозиції з покращення діяльності підприємств житлово-комунального господарства.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, підприємства житлово-комунального господарства, комунальні послуги, стан оплати населенням, заборгованість населенням, оплата праці.

В статті приведені обсяги прибутку і збитку підприємств житлово-комунального господарства. Рассмотрен объем прибыли и убытков предприятий жилищно-коммунального хозяйства по видам деятельности. Освещено состояние дебиторской и кредиторской задолженности предприятий жилищно-коммунального хозяйства в целом и по видам деятельности. Указано влияние установленных тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Проанализирована задолженность населения как крупнейшего должника перед предприятиями жилищно-коммунального хозяйства за полученные жилищно-коммунальные услуги в целом по стране, по регионам, по видам предоставляемых услуг. Приведен высокий и самый низкий уровень задолженности населения за потребление жилищно-коммунальных услуг. Оценено состояние выплаты заработной платы на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства. Приведены предложения по улучшению деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, предприятия жилищно-коммунального хозяйства, коммунальные услуги, состояние оплаты населением, задолженность населением, оплата труда.

Every resident of the country is experiencing the impact of provided housing and communal services. The research on reforming, regulation of housing and communal services, as well as the development of a set of measures to improve the functioning of housing and communal services enterprises are covered in the works of many domestic economists. At the same time, the issues of analysis of the work of enterprises providing housing and communal services are particularly relevant and require further research. This results in non-fulfillment of financial obligations by enterprises of housing and communal services and growth of payables. The largest volumes of profit of housing and communal services enterprises are communal heat energy and housing. Such indicators also apply to the losses incurred by housing and communal services enterprises. The largest percentage of losses is almost three quarters of the enterprises of municipal heat energy. This directly affects the state of accounts receivable of housing and communal services enterprises. Municipal heat energy companies account for more than half of the receivables, which tend to increase. This results in the timely implementation of financial obligations by enterprises of housing and communal services and the growth of payables. Municipal heat energy companies have the largest payables among housing and communal services enterprises. The largest debtor among the consumers of services to the housing and communal services enterprises is the population. This debt has a tendency to increase. All this led to an increase in wage arrears for employees at housing and communal services enterprises. Particularly critical situation has arisen in water supply and sewage enterprises. At the enterprises of housing and communal services, changes are needed. This will enable, with the support of economic levers and contractual relations, to increase the responsibility of providers of housing and communal services of various forms of ownership, and by means of improving the existing system of management and organizational structure, ensure the process of reforming and developing housing and communal services.

Key words: housing and communal services, housing and communal services enterprises, municipal services, state of payment by population, population indebtedness, wages and salaries.

Постановка проблеми. Кожний мешканець України відчуває на собі безпосередній вплив стану житлово-комунального обслуговування, бо саме підприємства житлово-комунального господарства надають послуги і є однією з важливих частин територіальної інфраструктури. Водночас житлово-комунальне господарство є найбільш відсталим сегментом в економічній діяльності України. Воно знаходиться у вкрай важкому становищі, про що свідчить високий рівень технічного зносу основних засобів, інфраструктурних елементів і об'єктів житлово-комунального господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження реформування, регулювання житлово-комунального господарства, його розвиток, а також розроблення комплексу заходів щодо покращання регулювання житлово-комунального господарства висвітлюються у працях багатьох вітчизняних учених-економістів, а саме: Л.В. Беззубко [4], Ю.Т. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Четова [5], О.М. Тищенко, М.О. Кизим, Т.П. Юр'єва, С.Ю. Юр'єва, І.В. Покуца [6], В.І. Логвиненко [7] та ін. Поряд із цим питання аналізу стану підприємств житлово-комунального господарства є особливо актуальними і вимагають подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану підприємств житлово-комунального господарства, що дасть змогу проводити ефективну політику забезпечення його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні підприємства житлово-комунального господарства перебувають у важкому та занедбаному стані через неефективне використання основних засобів та фінансових ресурсів, бо

всі отримані кошти спрямовані на задоволення поточних потреб.

Одним із актуальних питань сьогодення є створення сприятливих умов за допомогою ефективних напрямів та інструментів для забезпечення сталого розвитку житлово-комунального господарства та подальшої інтеграції України в Європейський Союз.

Так, за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, станом на кінець 2017 року обсяг прибутків підприємств ЖКГ становив 760 млн грн., що на 484,8 млн грн. знизився порівняно з 2014 роком [1].

Обсяг прибутків підприємств ЖКГ починаючи з 2014 року до січня 2018 р. наведений на рис. 1.

Розглядаючи у розрізі категорій споживачів за січень 2018 року в обсязі прибутків підприємств житлово-комунального господарства – 299,2 млн грн., на підприємства житлового господарства (ЖГ) припадає 99,9 млн грн., на підприємства комунальної теплоенергетики (КТЕ) – 132,3 млн грн., на підприємства водогінно-каналізаційного господарства (ВКГ) – 36,9 млн грн., на інші підприємства – 30,1 млн грн. [1]. Обсяг прибутку підприємств житлово-комунального господарства за видами діяльності наведений на рис. 2.

На кінець 2017 року збитки підприємств житлово-комунального господарства становили 5,6 млрд грн., що на 2,6 млрд грн. більше, ніж у 2014 році, з них найбільші збитки мали підприємства комунальної теплоенергетики та водогінно-каналізаційного господарства.

Обсяг збитків підприємств житлово-комунального господарства починаючи з 2014 року по січень 2018 р. наведений на рис. 3.

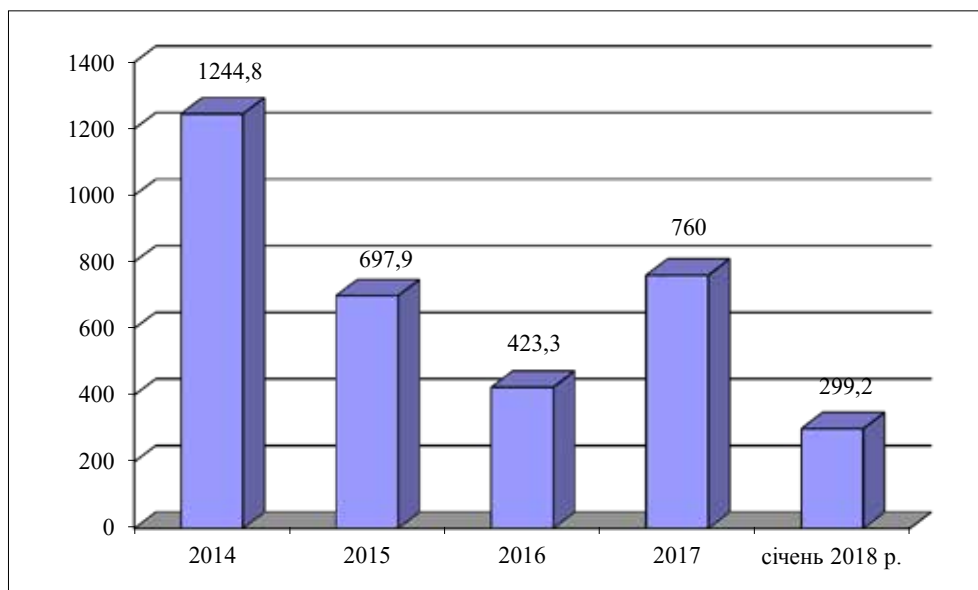


Рис. 1. Обсяг прибутків підприємств житлово-комунального господарства

Джерело: складено автором за даними [1]

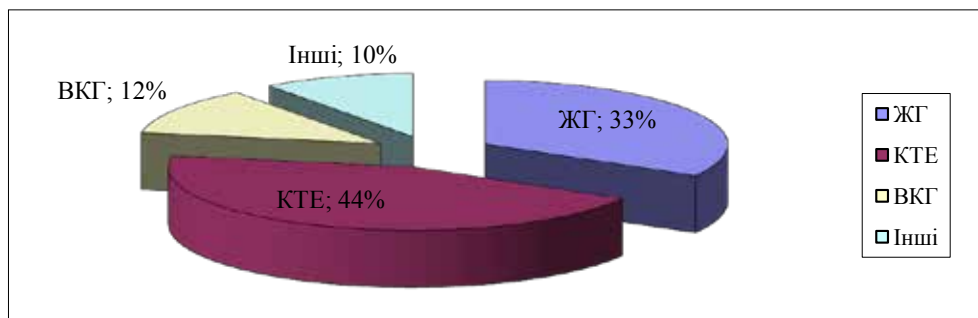


Рис. 2. Обсяг прибутку підприємств житлово-комунального господарства за видами діяльності за січень 2018 року

Джерело: складено автором за даними [1]

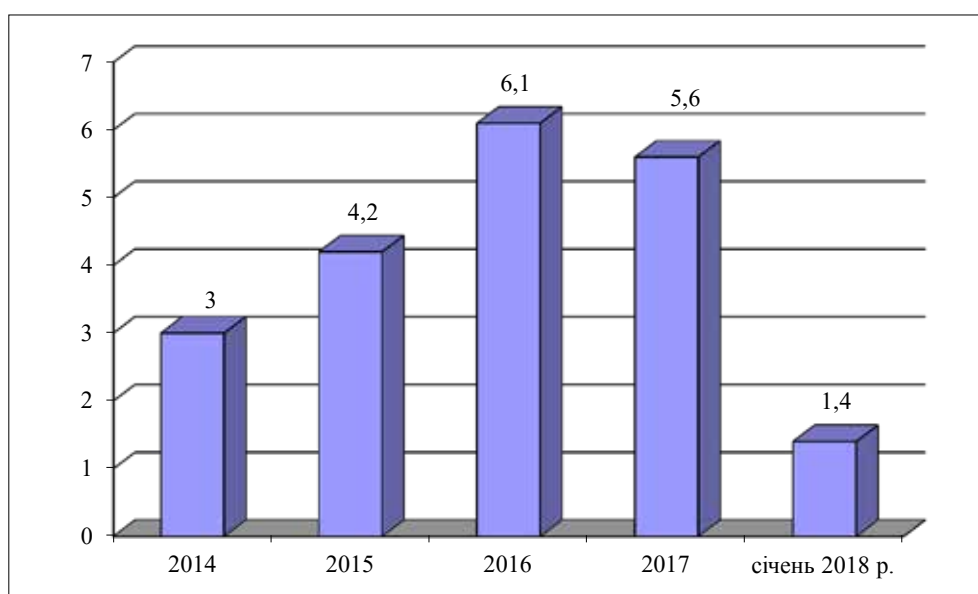


Рис. 3. Обсяг збитків підприємств житлово-комунального господарства

Джерело: складено автором за даними [1]

Збитки підприємств житлово-комунального господарства за видами діяльності за січень 2018 року становлять 1,4 млрд грн. Якщо розглядати ці збитки у розрізі підприємств за видами діяльності, то на підприємства житлового господарства припадає 0,05 млрд грн., на підприємства комунальної теплоенергетики – 1,05 млрд грн., на підприємства водогінно-каналізаційного господарства – 0,2 млрд грн., на інші підприємства – 0,1 млрд грн. (рис. 4)

Щодо характеристики стану підприємств житлово-комунального господарства в Україні за 2014–2016 рр., обсяг прибутку стрімко зменшується, і тільки на кінець 2017 року він зростає, але його зростання може бути за рахунок значного підвищення тарифів та стрімких інфляційних процесів в економіці країни. Все це дає підґрунтя для зростання дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств за житлово-комунальні послуги. Так, станом

на 1 лютого 2017 року дебіторська заборгованість підприємств житлово-комунального господарства становить 23,6 млрд грн., а станом на 1 лютого 2018 року вона вже становить 35,7 млрд грн., тобто спостерігається зростання дебіторської заборгованості на 12,1 млрд грн. Розглядаючи дебіторську заборгованість за підприємствами житлово-комунального господарства, слід зазначити, що найбільшу частку становить заборгованість на підприємствах комунальної теплоенергетики – 22,1 млрд грн., на підприємствах водогінно-каналізаційного господарства – 8,9 млрд грн., на підприємствах житлового господарства – 4,2 млрд грн., на інших підприємствах – 0,5 млрд грн. У відсотковому значенні це має вигляд, наведений на рис. 5.

У структурі дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства значну частку займає заборгованість населення за спожиті послуги.

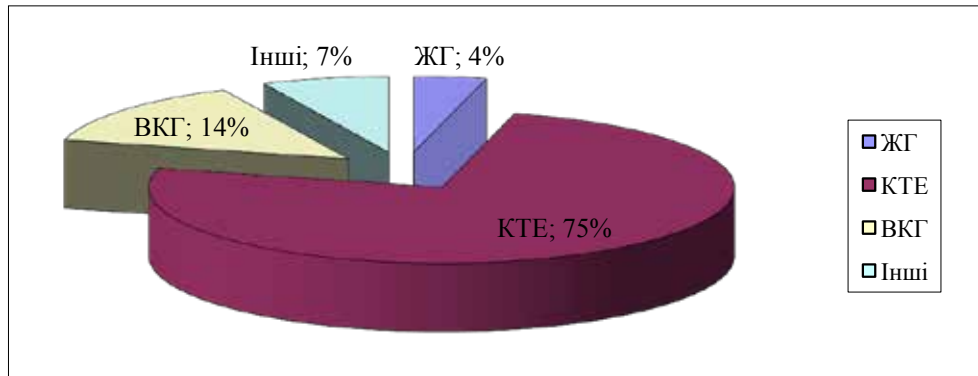


Рис. 4. Обсяг збитку підприємств житлово-комунального господарства за видами діяльності за січень 2018 року

Джерело: складено автором за даними [1]

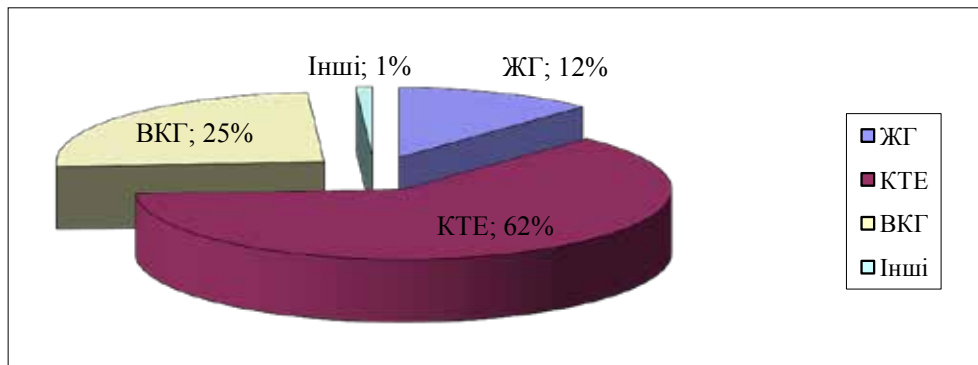


Рис. 5. Стан дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства на 1.02.2018 року

Джерело: складено автором за даними [1]

Слід зауважити, що зростання дебіторської заборгованості приводить до несвоєчасного виконання підприємствами житлово-комунального господарства своїх фінансових зобов'язань і, як наслідок, до зростання кредиторської заборгованості.

Так, кредиторська заборгованість підприємств житлово-комунального господарства за видами діяльності на 1 лютого 2017 року становить 39,3 млрд грн., а на 1 лютого 2018 року вона вже становить 35,2 млрд грн., тобто спостерігається зниження кредиторської заборгованості на 4,1 млрд грн. Розглядаючи кредиторську заборгованість на підприємствах житлово-комунального господарства за видами діяльності, слід зазначити, що найбільшу частину становить заборгованість на підприємствах комунальної теплоенергетики – 27,4 млрд грн., на підприємствах водогінно-каналізаційного господарства – 4,9 млрд грн., на підприємствах житлового господарства – 2,0 млрд грн., на інших підприємствах – 0,9 млрд грн. [1]. У відсотковому значенні кредиторська заборгованість на під-

приємствах житлово-комунального господарства наведена на рис 6.

Такий стан у кредиторському складнику розрахункової дисципліни на підприємствах житлово-комунального господарства є наслідком того, що за встановлення тарифів на житлово-комунальні послуги є зайва заполітизованість порядку тарифоутворення. Із січня 2012 року собівартість на послуги для підприємств житлово-комунального господарства для всіх категорій споживачів визначає спеціально створений національний регулятор – Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг, а не органи місцевої влади, бо саме вони б мали брати участь у створенні тарифів за послуги підприємств-природних монополістів за законами економіки, а не за законами політичних уподобань. Як наслідок цих дій, у 2017 році, навіть після розроблення заходів щодо наближення тарифів до рівня окупності за цей період національним регулятором, вартість наданих житлово-комунальних послуг далека від рівня окупності. Водночас не всі споживачі, які потребують надання субсидій,

могли скористатися ними, бо це відбувалося на тлі вкрай забюрократизованого механізму надання субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, що є наслідком обмеженості коштів у бюджеті країни на надання цих пільг [3].

Найбільшим боржником перед підприємствами житлово-комунального господарства нині є населення. Максимальна частка заборгованості населення за спожиті послуги з центрального опалення та гарячого водопостачання і газопостачання, хоча на кінець 2017 року рівень оплати населенням за спожиті житлово-комунальні послуги становить 94,7% за зменшення заборгованості на 2659,8 млн грн. порівняно з попереднім періодом (табл. 1).

На кінець листопада 2017 р. заборгованість населення зі сплати за газопостачання становила 12,2 млрд грн, за централізоване опалення та гаряче водопостачання – 9,6 млрд грн, за утримання будинків і споруд та прибудинкових територій – 3,0 млрд грн, за централізоване водопостачання та водовідведення – 1,9 млрд грн, за вивезення побутових відходів – 0,4 млрд грн, за електроенергію – 3,5 млрд грн. [1].

Заборгованість населення за спожиті житлово-комунальні послуги до кінця 2017 року зростає, однак рівень оплати цих послуг знаходиться на досить високому рівні.

Серед регіонів найвищий рівень заборгованості за спожиті житлово-комунальні послуги за 2015–2017 рр. спостерігається в Дніпропетровській, Харківській областях та м. Києві.

Найнижчий рівень заборгованості мають Волинська, Чернівецька, Тернопільська області (рис. 7).

Так, за даними Державної служби статистики України, рівень оплати населенням за спожиті газопостачання, центральне опалення та постачання гарячої води, холодної води та водовідведення, утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, вивезення побутових відходів за період 2015–2017 рр. хоч і наближається до 100%, та все ж є заборгованість (табл. 2) [2].

Так, спостерігається збільшення заборгованості населення підприємствам житлово-комунального господарства з оплати житлово-комунальних послуг за видами послуг. Однак серед усієї заборгованості є від'ємні величини заборгованості, що характеризують стовідсоткову оплату нарахувань поточного періоду, часткове погашення боргу попередніх періодів, попередню оплату послуг та перевищення нарахованих бюджетних коштів (призначені субсидії) організаціям, що надають домогосподарствам житлово-комунальні послуги, над вартістю фактично спожитих послуг. Лідерами стовідсоткової оплати є Вінницька, Кіровоградська та Рівненська області [2].

Проаналізувавши ситуацію, що склалася в житлово-комунальному господарстві, та на основі розглянутих вище показників бачимо, що є заборгованість із виплати заробітної плати працівникам підприємств житлово-комунального господарства. Слід зазначити, що за серед-

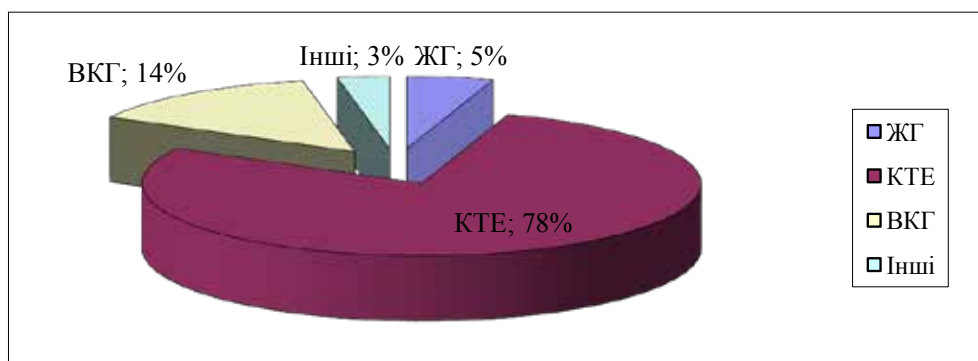


Рис. 6. Стан кредиторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства на 1.02.2018 року

Джерело: складено автором за даними [1]

Таблиця 1

Заборгованість населення за житлово-комунальні послуги* за 2015-2017 рр.

Показники	2015	2016	2017
Загальна сума заборгованості, млн. грн	10978	13735	16395,0
Приріст/зниження (-) заборгованості з початку року, млн. грн	840	2757	2659,8
Рівень оплати населенням з початку року, %	95,4	91,3	94,7

* без урахування газу та електроенергії

Джерело: складено автором за даними [1]

ньої заробітної плати у сфері житлово-комунального господарства за 2017 рік у 5506 грн на підприємствах комунальної теплоенергетики – 6614 грн., на підприємствах водогінно-каналізаційного господарства – 5312 грн., на підприємствах житлового господарства – 4844 грн. за середньої заробітній платі у промисловості 7631 грн. Що менше майже на 39% менше, ніж заробітна плата в промисловості [1].

Так, за 2015 рік заборгованість із виплати заробітної плати на підприємствах житлово-комунального господарства становила 50,8 млн. грн., що більше на 230% порівняно з 2014 роком. Це вражаючі показники. Однак на кінець 2016 року заборгованість уже становить 13,0 млн грн., що на 291% менше, ніж у попередньому періоді. Та не все так добре, як хотілося. Станом на 01.01.2018 р.

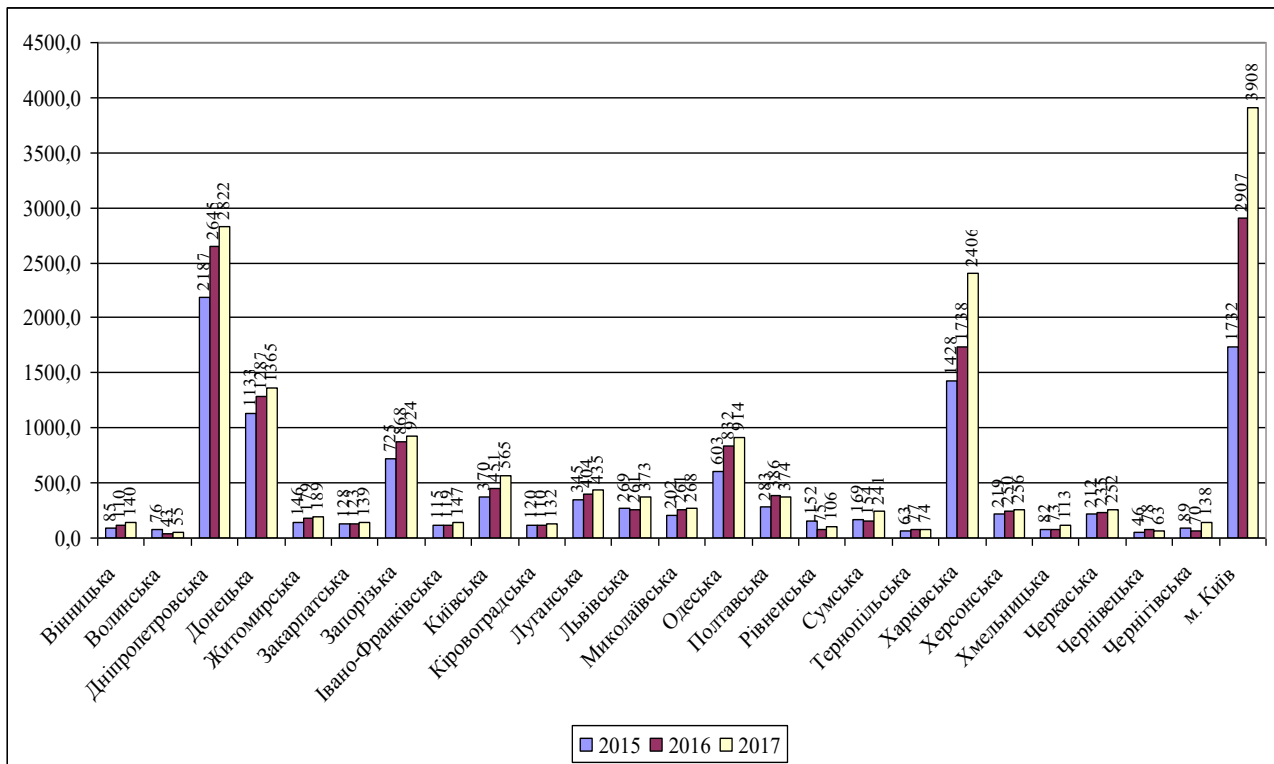


Рис. 7. Динаміка обсягів заборгованості населення з оплати житлово-комунальних послуг за 2015-2017 р. (млн грн)*

* без урахування газу та електроенергії

**без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено автором за даними [1]

Таблиця 2

Заборгованість населення підприємствам житлово-комунального господарства з оплати житлово-комунальних послуг за видами послуг за 2015–2017 рр., млн грн

Показники	2015 р	2016 р	2017 р
Постачання природного газу	-4661,8	6097,8	12074,4
Централізоване опалення та постачання гарячої води	6707,4	9517,4	11068,3
Централізоване постачання холодної води та водовідведення	1691,9	1515,7	1753,9
Утримання будинків і споруд та прибудинкових територій	2225,5	2429,0	3011,3
Вивезення побутових відходів	350,6	382,5	402,7

* без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено автором за даними [2]

заборгованість із заробітної плати збільшилася на неймовірний відсоток – 721, або на 93,7 млн грн. Найбільшу заборгованість за 2017 рік на підприємствах житлово-комунального господарства за регіонами мають Донецька – 99 608,0 тис. грн., Херсонська – 3166,4 тис. грн., Запорізька – 2868,9 тис. грн., Луганська – 1426,7 тис. грн. та Львівська – 1271,4 тис. грн. області. За загальної кількості працюючих на підприємствах житлово-комунального господарства 245 тис. осіб найбільшу заборгованість із виплати заробітної плати мають підприємства водогінно-каналізаційного господарства – близько 90% [1].

Висновки. Отже, результати дослідження дають підстави стверджувати, що натеper усі види діяльності підприємств житлово-комунального господарства потребують негайних реформаційних змін для забезпечення умов створення абсолютно нової економічної моделі його експлуатації та розвитку, забезпечення надійного обслуговування з урахуванням збалансованості інтересів споживачів і надавачів житлово-комунальних послуг, що знизить надмірне навантаження на економіку держави з подальшою стабілізацією та якісною зміною макроекономічного середовища і стане запорукою динамічного розвитку національного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. Житлово-комунальне господарство. URL : <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhhk/>
2. Державна служба статистики України. Про оплату населенням житлово-комунальних послуг. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017/expres_u.html
3. Ружинська Н.О. Державне регулювання розвитку житлово-комунального господарства: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.03. Чернігів, 2015. 227 с.
4. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства: опыт и перспективы деятельности / Беззубко Л.В., Шамонова А.Н., Ефимочкина С.А., Беззубко Б.И. Донецк : Норд-компьютер. 2008. 200 с.
5. Лега Ю.Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки : монографія / Ю.Г. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Чечетова. Черкаси : ЧДТУ, 2003. 220 с.
6. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи : монографія / О.М. Тищенко, М.О. Кизим, Т.П. Юр'єва, С.Ю. Юр'єва, І.В. Покуца. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. 398 с.
7. Логвиненко В.І. Державне управління функціонуванням і розвитком ЖКГ в Україні: монографія / Під загальною редакцією д. е. н., проф. В.В. Дорофійенка / В.І. Логвиненко. Донецьк: СПД Купріянов В. С., 2009. 488 с.

УДК 330.342.2

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ У ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГАХ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGEMENT OF EXPENDITURE IN LOGISTIC CHAINS OF GRAIN PRODUCTION ENTERPRISES

Седіков Д.В.

аспірант кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій

Седікова І.О.

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій

У статті ідентифіковано логістичні витрати зернового ринку, визначено структурно-функціональні зв'язки у логістиці зернових потоків. Досліджено стратегічний аспект логістичних витрат у логістичних системах. Доведено, що сучасні умови розвитку економічних процесів вимагають створення умов з об'єднання всіх суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм та форм власності в інтегровані логістичні ланцюги. Проаналізовано ефективність системи через співвідношення «витрати – випуск». Проведено порівняльну характеристику сучасних методів управління витратами. Проведено опитування керівників зернопереробних підприємств Одеської області щодо рівня впровадження нових методів управління витратами.

Ключові слова: зерно, інфраструктура, ринок, логістичні витрати, логістичний ланцюг, ціна, собівартість, управління.

В статье определены логистические затраты, возникающие на зерновом рынке, определены структурно-функциональные связи логистики зерновых потоков. Изучен стратегический аспект логистических затрат в логистических системах. Доказано, что современные условия развития экономики требуют объединения всех субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм и форм собственности в интегрированные логистические цепи. Рассмотрена эффективность системы через соотношение «затраты – выпуск». Проведена сравнительная характеристика современных методов управления затратами. Проведен опрос руководителей зерноперерабатывающих предприятий Одесской области по вопросу знакомства с новыми методами управления затратами и перспективами их применения.

Ключевые слова: зерно, инфраструктура, рынок, логистические затраты, логистическая цепь, цена, себестоимость, управление.

In this research the logistics costs of the grain market are identified, structural-functional connections in the grain flow logistics are determined. The strategic aspect of logistics costs in logistic systems is investigated. It is proved that modern conditions of development of economic processes require the creation of conditions for the unification of all economic entities of different organizational and legal forms and forms of ownership in the integrated logistics chains. The efficiency of the system is analyzed through the relation "cost – issue". The comparative characteristic of modern methods of cost management is carried out. The survey of managers of grain-processing enterprises of the Odessa region concerning the level of implementation of new methods of cost management was conducted. One of the areas of reforming, first and foremost, of manufacturing enterprises lies in the creation of a mechanism that would flexibly and effectively ensure the interaction of the main elements of the drug supply system – production – warehousing – transportation – marketing. It is proved that modern methods of cost management are classified as follows: the method of planned expenditures; method for determining the costs of processes; the method of determining costs based on the life cycle of products; a method based on comparison with the best competitors; method of strategic cost management. A survey of managers of 11 grain-processing enterprises of the Odessa oblast concerning the level of acquaintance with new methods of cost management and their application prospects was conducted. The obtained results confirm our preliminary conclusions about the urgency of the problem of strategic cost management in logistics systems, which constitute the most important key competence. Let's outline the characteristic features of our methods. The logistic costs of grain production are analyzed, the main factor of the efficiency of grain production is defined – profit generation, which depends on the cost price of production and sales prices. The cost of grain exports in recent years has been analyzed and a conclusion has been made as to its growth.

Key words: grain, infrastructure, market, costs, supply chain, price, management.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування логістичної системи зернового ринку напряму залежить від частки логістичних витрат у вартості зернового потоку. Як свідчать дослідження [1], логістичний складник у вартості зерна у європейських країнах становить 13 %, у США – 10%, в Україні – 34%. Наведені дані свідчать про можливість розвитку логістичної системи (ЛС) та вимагають розроблення дієвих механізмів ефективного логістичного забезпечення інфраструктури зернового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Проблемам ефективності розвитку зернового ринку та його інфраструктури присвячені наукові праці В. Бойко, П. Гайдуцького, П. Саблука, І. Савенка, І. Седікової, Л. Худолія, О. Шпичака та ін. Однак ці дослідження стосуються переважно виробництва зерна та динаміки розвитку зернового ринку, а праці Є. Крикавського, О. Окландера, А. Гаджинського, Ю. Пономарьової, В. Сергєєва є фундаментальними роботами з питань ідентифікації й обліку логістичних витрат. Так, Є. Крикавський у [2, с. 224] визначає місце логістичних витрат у системі бухгалтерського обліку, а також їх структурує і групує. Саме це створює відповідний базис для ідентифікації та управління логістичними витратами. Однак проблемним питанням залишається ідентифікація логістичних витрат зернового ринку, зокрема, проблема полягає у складності структурно-функціональних зв'язків у логістиці зернових потоків, що інтегрує значну кількість елементів у логістичні ланцюги.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення стратегічного аспекту проблеми, пов'язаної з логістичними витратами у логістичних системах (ЛС), не отримало належної уваги як у дослідженнях, так і у практичній діяльності.

Формулювання цілей статті. Розгляд ефективності системи через співвідношення «витрати – випуск» вимагає з'ясування економічної суті витрат та інструментарію управління ними як у загальнонауковому, так і в прикладному аспекті. Отже,

завданням цього дослідження є ідентифікація витрат функціонування логістичної системи зернового ринку з метою їх оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один із напрямів щодо реформування виробничих підприємств лежить у площині створення механізму, який би гнучко та ефективно забезпечував взаємодію основних елементів ЛС «постачання – виробництво – складування – транспортування – збут». Сучасні умови розвитку економічних процесів вимагають створення умов з об'єднання всіх суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм та форм власності в інтегровані логістичні ланцюги, головною перевагою яких є швидкість та своєчасність постачання продукції кінцевому споживачу з мінімальними витратами. Динаміка ринкових відносин, глобалізація міжнародного бізнесу та ресурсні обмеження приводять до зростання швидкості матеріальних, фінансових потоків, скорочення числа агентів у логістичних ланцюгах, зменшення стійкості та надійності їх функціонування внаслідок кардинального зменшення матеріальних запасів у виробництві та розподільчих мережах. Ефективне функціонування ЛС спрямовано на досягнення оптимального балансу між логістичними витратами та рівнем якості обслуговування споживачів. Логістичні витрати являють собою витрати трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів, зумовлені виконанням підприємствами своїх функцій з виконання замовлень споживачів. Витрати підприємств, що включаються до складу логістичних витрат, різноманітні та поділяються за елементами витрат, функціональними областями та центрами відповідальності (див. табл. 1).

Аналіз структури логістичних витрат розвинених країн свідчить, що найбільша частка належить таким витратам: на управління запасами – 30%, транспортні витрати – 25%, витрати на адміністративно-управлінські функції – 15% [4, с. 121].

Сучасні методи управління витратами класифікуються таким чином: метод запланованих

Таблиця 1

Аналіз логістичних витрат за групами витрат

Закупівля	Виробництво	Збут
Придбання сировини і матеріалів (їх вартість, витрати з оформлення замовлення)	Приймання сировини і матеріалів	Зберігання запасів готової продукції
транспортні витрати	оформлення замовлення на виробництво продукції	Оформлення замовлення (упакування, сортування, маркування тощо)
Зберігання виробничих запасів	Внутрішньовиробниче транспортування продукції	Продаж, транспортування готової продукції
Витрати на вкладений капітал	Зберігання продукції незавершеного виробництва, витрати від заморожування фінансових коштів.	Витрати на вкладений капітал

Джерело: узагальнено автором на основі [3, с. 44]

витрат; метод визначення витрат за процесами; метод визначення витрат на основі життєвого циклу продукції; метод, заснований на основі порівняння з кращими показниками конкурентів; метод стратегічного управління витратами. У табл. 2 наведені дані опитування 11 зернопереробних підприємств Одеської області щодо рівня ознайомлення керівників із новими методами управління витратами та перспективами їх застосування.

Слід особливо виділити методи 2 та 5, які отримали найвищі оцінки з погляду використання і намірів щодо впровадження (відповідно 65% та 57%). Отримані результати підтверджують наші попередні висновки про актуальність проблеми стратегічного управління витратами в ЛС, що утворює найважливішу ключову компетенцію. Окреслимо характерні риси зазначених нами методів.

Визначення витрат за процесами. Метод вимагає додаткового аналізу змісту та структуризації процесів. Являє собою інструмент логістики для більш точної та системної калькуляції сукупних витрат.

Стратегічне управління витратами. Метод полягає у переорієнтації інформаційних потоків, їх спрямованості у сферу довгострокової перспективи, одночасному врахуванні внутрішніх та зовнішніх логістичних чинників, використанні додаткових даних. Отже, поєднання та розвиток методів управління витратами (2 + 5) може скласти «ядро» ключових компетенцій для зниження витрат в інтегрованій логістичній мережі.

Надалі проаналізуємо логістичні витрати зерновиробництва. Головним фактором ефективності зерновиробництва є отримання прибутку, який напряму залежить від собівартості продукції та цін реалізації. Виходячи зі світової практики, виробники зерна повинні отримувати близько 80% від ціни на FOB [5, с. 10–11]. Таким чином, витрати на ланцюг від елеватора до судна не повинні перевищувати 20% від ціни FOB. Невиконання цієї умови веде до стагнації виробництва зерна.

За даними ПАТ «Укрзалізниця», станом на кінець 2017 р. середня вартість перевезення 1 т зерна в експортному напрямі в інвентарному

зерновозі становила 210 грн. (без ПДВ) порівняно зі 183 грн. у 2016 р. Вартість перевезення 1 т зерна у власному вагоні-зерновозі становила 188 грн. проти 163 грн. в 2016 р. [6]. При цьому Укрзалізниця зазначає, що у структурі витрат, пов'язаних із транспортуванням зернових вантажів на ділянці поле-порт, частка транспортних витрат на перевезення залізничним транспортом становить 25%. Рівень залізничних тарифів в Україні нижчий, ніж у Росії, на 46%, у Білорусі – на 6% [6].

Потреба внутрішнього ринку у зерні є на рівні 26–27 млн. т. Таким чином, половину врожаю потрібно експортувати, а за прогнозних врожаїв на рівні 80 млн. т експортувати необхідно 2/3. У таких умовах ціноутворення на ринку зерна залежить від світових цін на зерно.

Середньозважена ціна 1 т усього експорту продукції зернової галузі становила 159,9 дол., у тому числі пшениці – 161,1 дол., жита – 133,6 дол., ячменю – 141,2 дол., вівса – 149,5 дол., кукурудзи – 156,1 дол., рису – 454,7 дол., сорго зернового – 143,5 дол., гречки, проса та інших зернових культур – 173,1 дол. [7].

Проаналізуємо собівартість експорту зерна за останні два роки. Дані свідчать, що витрати на ланцюг від приймання зерна на елеваторі до борту судна зросли зі 180 грн. до 392 грн. на 1 т. Світові ціни на зерно за цей період впали приблизно у два рази. Треба відмітити, що коли ми приймаємо зерно на державних елеваторах, то практично всі основні послуги надаються державними структурами (елеваторами, ветеринарною, карантинною та хлібною інспекціями, залізницею, митницею, портами), і саме їх послуги зростали. Назвемо чотири основні фактори ціноутворення на зернові: світові ціни; курс національної валюти; повернення ПДВ експортерам зерна; вартість ланцюга «від поля до судна».

Висновки. Що можна зробити, щоб виробник зерна мав 80% від ціни FOB? Повністю погасити заборгованість за ПДВ експортерам зерна (термін сплати ПДВ настає через 60 днів); стимулювати експортерів на закупівлю зерна в Аграрному фонді шляхом прискореного повернення ПДВ (через 30 днів). Вирішення питання

Таблиця 2

Порівняльні характеристики сучасних методів управління витратами

Методи	Знайомі (%)	Використовують (%)	Мають намір впровадити (%)
1. запланованих витрат	54	25	7
2. визначення витрат за процесами	65	32	21
3. визначення витрат на основі життєвого циклу продукції	34	8	6
4. на основі порівняння з кращими показниками конкурентів	51	35	7
5. стратегічного управління витратами	57	35	18

Джерело: розроблено на основі опитування

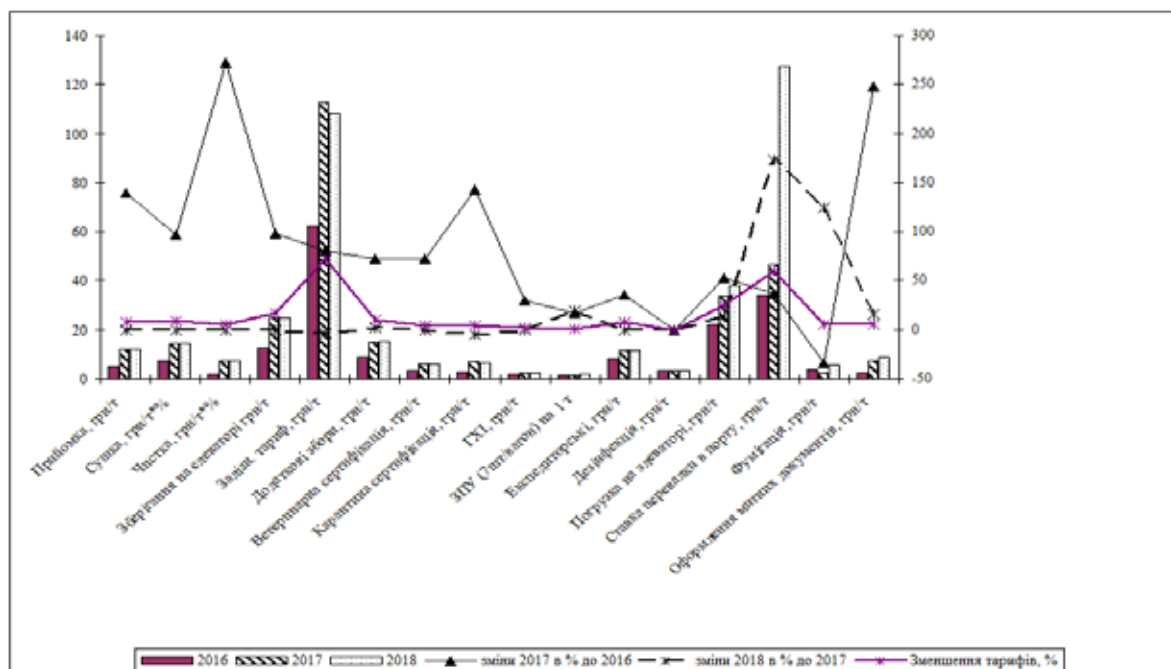


Рис. 1. Склад логістичних витрат на перевезення /сертифікацію зерна (пшениця фураж)
Джерело: власна розробка

своєчасного повернення ПДВ дасть можливість збільшити закупівельні ціни, зменшити вартість послуг з роботи із зерном державних структур, стимулювати будівництво як невеликих та середніх лінійних елеваторів, які забезпечують фермерам якісне зберігання, так і великих портових комплексів. Таким чином, застосування

сучасних інтегрованих технологій дасть змогу забезпечити зниження логістичних витрат в умовах обмеженості ресурсів. В умовах нових систем господарської зв'язки «постачальник – виробник – споживач» перетворюються в інтегровані логістичні ланцюги, які утворюють вертикально інтегровані структури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Украина: как можно решить проблемы с транспортировкой урожая. URL: http://www.ukr.net/news/ukraina_kak_mozhno_reshit_problemy_s_transportirovkoj_urozhaja-23377290-1.html.
2. Економіка логістичних систем: Монографія / [Василевський М., Білик І., Дейнега О. та ін.]; за наук. ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. 596 с.
3. Сумець О.М. Рекомендації щодо запровадження синтетичного обліку логістичних витрат на підприємстві / О.М. Сумець // *Логистика: проблемы и решения*. 2016. № 4 (35). С. 42–47.
4. Дослідження структури логістичних витрат https://pidruchniki.com/77593/logistika/doslidzhennya_strukturi_logistichnih_vitrat
5. Агрологістика: тисячокілометрова подорож починається з першого кроку. Пропозиція – Головний журнал із питань агробізнесу <https://propozitsiya.com/ua/agrologistikatisyachokilometrova-podorozh-pochinaietsya-z-pershogo-kroku>
6. URL: <https://agronews.ua/node/67505>: Загол. з екрану.
7. Зернові культури: тенденції і прогнози ринку / Економічний гектар / gro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/2644-zernovi-kultury-tendentsii-i-prohnozy-rynku.html

УДК 336.647

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОЇ ПОЗИЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДИКИ РАНЖУВАННЯ

DETERMINATION OF THE PRIORITY POSITION OF INVESTMENT PROJECT OBTAINED BY RANKING METHODS

Стеблюк Н.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
і адміністрування,
Дніпровський державний технічний університет

Агафонцева Є.Г.

студентка,
Дніпровський державний технічний університет

За результатами проведених досліджень обґрунтовано необхідність використання методичних підходів та інструментів класифікації інвестиційних проектів, ранжування їх та створення моделі для аналізу рентабельності проекту. Розглянута методика дає змогу залучити до інвестиційної діяльності максимальну кількість працівників, кожен з яких буде мати можливість подати свій проект, заповнивши при цьому форму для розрахунку фінансових показників, і надалі отримати свої дивіденди. У роботі пропонується ранжування інвестиційних витрат, показників енергоефективності та соціальних показників проекту. Запропоновано використання методики ранжування інвестиційних проектів для визначення пріоритетної позиції проекту.

Ключові слова: інвестиційний проект, модель ранжування, критерії ефективності, ризику, показники енергоефективності, економічні показники.

По результатам проведенных исследований обоснована необходимость использования методических подходов и инструментов классификации инвестиционных проектов, ранжирования их и создание модели для анализа рентабельности проекта. Рассмотренная методика позволяет привлечь к инвестиционной деятельности максимальное количество работников, каждый из которых будет иметь возможность подать свой проект, заполнив при этом форму для расчета финансовых показателей, и в дальнейшем получить свои дивиденды. В работе предлагается ранжирование инвестиционных расходов, показателей энергоэффективности и социальных показателей проекта. Предложено использование методики ранжирования инвестиционных проектов для определения приоритетной позиции проекта.

Ключевые слова: инвестиционный проект, модель ранжирования, критерии эффективности, риски, показатели энергоэффективности, экономические показатели.

In modern economic conditions, an important issue for enterprises is to search for funds in order to solve key problems related to the modernization and procurement of new technologies, and an assessment of the efficiency of an investment project is a key issue for any investor. In order to develop a methodology for ranking investment projects, the experience of international companies such as Ford Motor, Samsung, and BAYER was used. Top managers of the company have developed and implemented a system that allows each employee of an enterprise to submit their investment project. All projects are consolidated into a single base, which, taking into account all project indicators, gives each one its own priority. The essence of this approach is that any projects have the right to exist, whether multi-million dollar investment or a project to improve working conditions. This practice has become the basis for the development of a methodology that allows "aligning" all proposed projects. That is, each project gains a certain number of points depending on: payback time, investment volume, its impact on working conditions, depreciation rates, etc. Depending on the number of points, the project gets its priority and the investor can see the most priority areas for investing. Therefore, in order to determine all the financial indicators of the project, it is necessary to consider all its expenses and revenues. This provides an opportunity to make an adequate assessment of the return on investment and to determine the project's priority position. At the same time, the given method allows attracting the maximum number of employees to the investment activity, each of the employees will be able to submit their project, while filling out the form for calculating financial indicators and then receiving their dividends. Therefore, the practical importance of the results obtained is that their use in the enterprise activity will contribute to investment attraction.

Key words: investment project, model of ranking, efficiency criteria, risks, indicators of energy efficiency, economic indicators.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання важливим питанням для підприємств є пошук коштів для вирішення ключових проблем, пов'язаних із модернізацією і закупкою нових технологій, а оцінка ефективності інвестиційного проекту є ключовим питанням для будь-якого інвестора. Загострення проблеми нестачі фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів на базі нових технологій висуває на передній план проблему активізації інвестиційної діяльності у сфері фінансування інвестиційних проектів та нові вимоги до розробників інвестиційних проектів. Тому вирішення цих питань вимагає розроблення відповідних моделей, методів, інструментальних засобів підтримки прийняття рішень з урахуванням наявних результатів у цій галузі наукового пошуку [1, с. 481].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання щодо визначення ефективності інвестиційних проектів з урахуванням впливу факторів ризику висвітлені у працях багатьох авторів, таких як В.М. Грідасов, І.С. Огарев, О.М. Ляшенко, С.В. Юхимчук та ін. Однак у сучасній літературі для оцінки ефективності інвестиційних проектів пропонується низка методів та критеріїв, одночасне використання яких може давати різні результати. Тому виникає проблема вибору критеріїв ефективності проекту та врахування впливу різноманітних факторів ризику під час його реалізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки в умовах ринкових відносин більшість інвестиційних вкладень здійснюється в умовах невизначеності, то виникає об'єктивна необхідність у розробленні методики оцінки інвестиційного проекту, яка б давала можливість одержати достовірні результати для умов визначеності і невизначеності зовнішніх чинників економічного середовища.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних положень, методичних та практичних аспектів щодо використання методики ранжування інвестиційних проектів для визначення пріоритетної позиції проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розроблення методики ранжування інвестиційних проектів був взятий досвід міжнародних компаній, таких як Ford Motor, Samsung, BAYER. Основою стала ідея, яка втілена Ford Motor Company. Топ-менеджери компанії розробили і впровадили систему, яка дає змогу кожному працівнику підприємства надати свій інвестиційний проект. Усі проекти зведені у єдину базу, яка, враховуючи усі показники проектів, надає кожному свій пріоритет. Суть цього підходу у тому, щоб будь-які проекти мали право на існування, чи то багатомільйонне капіталовкладення, чи то проект із покращення умов праці. Через два роки після інтегрування цієї системи чистий дохід від нових інвестицій виріс на 17%.

Ця практика і стала основою для розро-

блення методики, яка дає змогу «вистроїти у ряд» усі запропоновані проекти. Тобто кожен проект набирає визначену кількість балів залежно від: термінів його окупності, обсягів капіталовкладень, впливу на умови праці, амортизаційні показники тощо. Залежно від кількості балів проект отримує свій пріоритет, й інвестор може бачити найбільш пріоритетні напрями для інвестування.

Для детального аналізу кожного проекту розглянуто основні статті витрат, доходу підприємства та отриманий ефект від інвестиції. Статті витрат поділені на основні типи CAPEX і OPEX. Капітальні витрати (англ. CAPEX) – одноразові витрати на придбання матеріальних активів для бізнесу. До капітальних витрат можна віднести: купівлю меблів, оновлення парку обчислювальної техніки, купівлю будинків, патентів, серверів, ремонт приміщень, придбання програмного забезпечення з «довічним» ліцензуванням, будівництво заводу тощо.

Операційні витрати (англ. OPEX) – регулярні витрати компанії на організацію та підтримку бізнесу. У багатьох звітах такі витрати завжди вказуються за певний період (місяць, квартал, рік). Операційні витрати включають: оренду приміщень, технічне обслуговування техніки, ліцензування програмного забезпечення (крім ПО з «довічною» ліцензією), фонд оплати праці (ФОП), витратні матеріали для офісу, послуги зв'язку тощо [2].

Як показник відносної ефективності проекту використано показник EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – прибуток до вирахування відсотків, податків і амортизації. Останній показує фінансовий результат компанії, виключаючи вплив ефекту структури капіталу (тобто відсотків, сплачених за позиковими коштами), податкових ставок і амортизаційної політики організації. EBITDA дає змогу оцінити грошовий потік, виключивши таку «негрошову» статтю витрат, як амортизація. Цей показник відображає цільовий ефект інвестиції, позитивний і негативний сценарій розвитку проекту [3].

Отже, для визначення усіх фінансових показників проекту необхідно розглянути всі його статті витрат і доходів. Це дає можливість надати адекватну оцінку рентабельності інвестиції і визначити пріоритетну позицію проекту. При цьому наведена методика дає змогу залучити до інвестиційної діяльності максимальну кількість працівників, кожен з яких буде мати можливість подати свій проект, заповнивши при цьому форму для розрахунку фінансових показників, і надалі отримати свої дивіденди.

Однією з основних складових частин управління інвестиціями є визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів та пошук джерел їх формування. При цьому прогнозується загальна потреба в інвестиційних ресурсах, необхідних для здійснення інвестиційної діяль-

ності підприємства в запланованих напрямках. Залежно від потреби в інвестиційних ресурсах визначають джерела їх формування. За недостатності власних фінансових коштів приймається рішення про залучення позикових коштів.

Оцінка ефекту будується на вимірних прямих показниках, для яких є або може бути налагоджений облік. У разі потреби організації обліку витрати на організацію обліку повинні бути передбачені на стадії розроблення концепції в загальних витратах проекту.

Під час оцінки враховуються тільки витрати і надходження, пов'язані з реалізацією проекту, що не належать до поточної діяльності підприємства. Як витрати повинні враховуватися суми ремонтів, здійснені в місці здійснення проектів (до або під час їх здійснення), які не є необхідними для продовження звичайної діяльності підприємства. Загальний ефект за проектом складається із сум за окремими джерелами ефекту. Джерелом ефекту є базове поліпшення, що дає змогу компанії отримати додаткові доходи (наприклад, додатковий прибуток від зниження витрат, збільшення виробництва чи реалізації продукції тощо). Плановим періодом прогнозування є рік. Розрахунок економічного ефекту проводиться з річною розбивкою. Для проектів зі строком окупності менше року оцінка ефекту проекту проводиться в поквартальною розбивкою. Зміщення терміну реалізації проекту на півроку вимагає перерахунку планового ефекту.

Для відстеження фактичного ефекту за проектом одночасно визначаються показники, побудовані як з урахуванням, так і без урахування вартості грошей у часі.

Перший календарний рік реалізації проекту приймається як нульовий період і не підлягає дисконтуванню, дисконтування починається з другого календарного року реалізації проекту, незалежно від того, настав період отримання ефекту чи ні. Відстеження ефекту починається з моменту переходу на етап «дослідно-промислової експлуатації». Надалі фактичний ефект за проектом відстежується регулярно до досягнення нею окупності. Крім того, моніторинг окупності проекту може бути припинений за рішенням інвестиційного комітету з термінальним значенням NPV.

Для прийняття рішення про інвестування коштів у цей проект насамперед необхідно перевірити відповідність показників до основних регламентованих правил. Агреговані показники, використовувані в оцінці ефекту: NPV (Net Present Value (чиста приведена вартість), IRR (Internal Rate Of Return – внутрішня норма доходності), PB (Payback Period – термін окупності), DPP (Discounted Payback Period – дисконтований термін окупності), PI-індекс (Індекс прибутковості), TV (Terminal Value – постпрогнозний грошовий потік від проекту).

Базою дослідження було обрано ПАТ «Інтерпайп НТЗ», яке спеціалізується на виробництві

безшовних труб для видобутку і транспортування продуктів у нафтогазовидобувній галузі, труб спеціального призначення для машинобудування та енергетичної промисловості, труб загального призначення для застосування в інших промислових галузях, а також коліс і бандажів для залізничного транспорту.

Зазвичай усі компанії під час вибору проекту звертають увагу лише на його фінансово-економічні показники, забуваючи про такі важливі речі, як умови праці, екологія, енергозбереження, соціальні проблеми. Основним завданням було розроблення методики, яка б дала змогу врахувати всі необхідні показники.

Розглянувши інвестиційну політику ПАТ «Інтерпайп НТЗ», можна відзначити важливу умову відбору – це сума інвестиційних витрат. У регламенті інвестиційної політики проекти розділені на три частини залежно від обсягів капіталовкладень: до \$200 тис., від \$200 тис. до \$800 тис. і більш ніж \$800 тис. Для кожної групи виділена відповідна стаття бюджету. Проекти з капіталовкладеннями понад \$200 тис. бюджетуються на наступний рік, і терміни початку їх реалізації починаються з моменту наставання відповідного фінансового кварталу. Ця процедура на практиці дуже затягує терміни реалізації проектів через тривалі процеси підписання договорів, видання технічної документації та інші необхідні процедури. У зв'язку з цим підприємство втрачає час, за який воно б могло отримати дохід від реалізації проекту.

З огляду на ці фактори було запропоновано включити обсяг капіталовкладень в реалізацію інвестиційного проекту як один з основних показників і надати кожній сумі відповідну кількість балів (табл. 1) для можливості включення її в єдину модель ранжування. Завдяки цьому під час розгляду проекту методом інтерполяції можна знайти відповідний бал.

Рішення про вклад капіталу, засноване на майбутніх витратах і прибутках, має певну міру невизначеності, яку не можна не брати до уваги. Елементи невизначеності, пов'язані з проектом,

Таблиця 1
Ранжування інвестиційних витрат

Сума капіталовкладень, тис. \$	Кількість балів
<50	40
100	35
200	30
300	28
400	26
500	24
600	23
700	21
800	20
>800	10

повинні бути оцінені так, щоб зробити мінімальним вплив можливих несприятливих подій у майбутньому.

Під ризиком у проектному аналізі розуміють ймовірність визначеного рівня втрат фірмою частини своїх ресурсів або недоотримання доходів, або появу додаткових витрат під час реалізації проекту.

На ПАТ «Інтерпайп НТЗ» під час розгляду інвестиційного проекту інвестиційний департамент поділяє їх на три типи: низького ступеня ризику, середнього і високого відповідно (табл. 2). Тому з огляду на цей важливий показник було прийнято рішення включити його в єдину модель ранжування і надати кожній групі відповідну кількість балів.

Таблиця 2
Ранжування ризиків інвестиційного проекту

Ступінь ризику	Кількість балів
низький	100
середній	50
високий	20

Соціальний ефект як результат сприяння тій або іншій соціально значущій проблемі є водночас оцінкою впливу інвестицій на поліпшення рівня і якості умов праці.

Соціальний ефект є комплексним, тому повинен включати, крім соціальних наслідків реалізації інвестиційного процесу, аналіз впливу умов його здійснення на результат. Соціальний ефект від інвестицій може бути виражений як покращення умов праці, підвищення кваліфікаційного рівня, розширення сфери діяльності осіб з обмеженими можливостями, підвищення якості природного середовища, кількість знову створених робочих місць та інше. Відповідальним за оцінку цього показника запропоновано призначити відділ охорони праці, який безпосередньо відповідає за умови праці робітників, екологічні показники підприємства і кваліфікацію персоналу. Ранжування соціальних показників проекту наведено в таблиці 3.

Нині проблема енергоефективності дуже актуальна, це пов'язано як з енергетичною й економічною кризою, так і з екологічною ситуацією у світі. Передові підприємства світу цю проблему ставлять у перший пріоритет своєї політики. Більшість закордонних покупців під час вибору постачальника продукції звертають увагу на рівень енергоефективності підприємства, що підтверджується відповідними сертифікатами. ПАТ «Інтерпайп НТЗ» сертифікований міжнародною компанією TÜV SÜD за стандартом ISO 50001, у зв'язку з чим має низку зобов'язань щодо інвестування в обладнання. Тому для врахування цього не менш можливого показника було вирішено включити його в єдину модель ранжування і надавати проектам кількість балів відповідно до класу енергоефективності інвестованого обладнання (таблиця 4). Відповідальним за оцінку цього показника запропоновано призначити службу головного інженера.

Таблиця 4
Ранжування показників енергоефективності проекту

Енергетичний показник	
Клас енергоефективності	Вага показника
A	1
B	0,8
C	0,6
D	0,4
E	0,2
F	0,1
G	0
Не пов'язаний з енергетикою	1

Проаналізувавши всі вище перераховані фактори, можна звести їх в єдину модель ранжування. Це дасть нам можливість надати пріоритетну позицію кожному із запропонованих інвестиційних проектів. Тобто якщо запропонований інвестиційний проект відповідає усім основним

Таблиця 3
Ранжування соціальних показників проекту

Показник	Вага показника	Зміст показника	Значення показника
1. Відповідність мети інвестиційного проекту пріоритетам, цілям і стратегії соціально-економічного розвитку підприємства	0,4	Відповідають	100%
		Частково відповідають	50%
		Не відповідають	0%
2. Покращення умов праці штатних працівників	0,4	Значення показника визначаються відділом охорони праці	100%
			50%
			0%
3. Створення нових робочих місць після реалізації інвестиційного проекту	0,2	більше 4x	100%
		від 1го до 4x	50%
		Не надає	0%

умовам відбору (наведені в таблиці 5), то він перейде до стадії пріоритизації, де набирає відповідну кількість балів, займаючи при цьому своє місце серед інших запропонованих проектів.

Результат положення проекту буде сумою балів усіх показників без дисконтованого терміну окупності.

$$\theta_{\text{проект}} = (k(NPV) + PI + ARR + Q_{In} + Q_{risk} + Q_{social} + Q_{energy}) - DPP, (1)$$

де:

$\theta_{\text{проект}}$ – показник пріоритетності проекту;

$k(NPV)$ – коефіцієнт чистої приведеної вартості;

PI – індекс прибутковості;

ARR – середня норма рентабельності;

Q_{In} – показник інвестиційних витрат;

Q_{risk} – показник інвестиційних ризиків;

Q_{social} – показник соціального ефекту;

Q_{energy} – показник енергоефективності проекту;

DPP – дисконтований термін окупності проекту.

Розглянувши всі економічні показники проекту «Скорочення РКМ за прокату труб», можемо визначити його пріоритетну позицію:

$$k(NPV) = 0,88; PI = 1,98; ARR = 0,41; DPP = 1,61;$$

Q_{In} – оскільки сума інвестицій цього проекту 577 тис дол., за цим показником проект отримує 2,34 бала;

Q_{risk} – проект має середній ступінь ризику, тому отримує 0,5 бала;

Таблиця 5

Підсумкові економічні показники проекту

Показник	Значення
Вартість капіталу	
Інвестиційний капітал, тис. долл. США	
NPV, тис долл. США	
PI	
DPP, років	
Недисконтований термін окупності (PB), років	
Внутрішня норма прибутковості (IRR), %	
Коефіцієнт рентабельності інвестицій	

Таблиця 6

Визначення пріоритетної позиції проекту за методикою ранжування інвестиційних проектів

Найменування проекту:	DPP	k (NPV)	PI	ARR	In (position)	Overall risk	Social ind.	Energy label	Результат
Повернення конденсату в парогенераторі ТПЦ-11	1,1	0,21	3,12	0,97	3	1	0,3	0,4	7,9
Децентралізація споживачів пари. Установка парогенераторів в кожний цех.	1,8	2,2	2,87	0,7	1	1	0,8	0,6	7,37
Вдування аргону в КП-4 ТПЦ-1	2,7	1,21	4,1	0,7	1	0,2	0,4	0,6	5,51
Підігрів живильної води парогенератору оборотними циклами	1,24	0,58	2,11	0,73	2	0,5	0,6	0,2	5,48
Скорочення РКМ під час прокату труб	1,61	0,88	1,98	0,41	2	0,5	0,3	0,6	4,76
Реконструкція трубопрокатного виробництва з установкою комплексу обладнання безперервного стану	1,38	1,45	1,3	0,6	1	0,2	0,9	0,6	4,67
Установка малопотужного насоса на НС-14	4,62	0,75	3,1	0,31	3	1	0,2	0,8	4,54
Установка гвинтових компресорів	4,21	1,15	2,5	0,85	2	0,5	0,2	1	3,99
Децентралізація опалення	7,4	2,73	3,41	0,21	2	1	1	0,4	3,35
Перехід усього підприємства на LED-освітлення	5,4	0,68	2,45	0,14	2	1	1	1	2,87

Q_{social} – оскільки цей проект створює додаткові 4 робочі місця, то він отримує 0,1 бал, також проект частково відповідає цілям і стратегії підприємства, тому за цим показником отримує 0,2 бала;

Q_{energy} – оскільки нове обладнання сертифіковане і має клас ефективності «С», за цим показником проекту виділено 0,6 бала.

$$\theta_{проект} = (0,88 + 1,98 + 0,41 + 2 + 0,5 + 0,3 + 0,6) - 1,61 = 4,76$$

Результат аналізу кожного проекту заноситься в єдину модель (табл. 6), де отримує відповідну позицію серед інших запропонованих інвестиційних проектів.

Таким чином, практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що їх використання в діяльності підприємств сприятиме залученню інвестицій.

Висновки. Отже, наведена методика дає змогу спростити вибір першочергових інвестиційних проектів, урахувавши при цьому всі найважливіші економічні, енергетичні і соціальні показники. Тим самим вона дає можливість урівняти усі запропоновані інвестиційні проекти і додає шансів на реалізацію проектів із малим обсягом капіталовкладень, але з соціальним ефектом або з малим терміном окупності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грідасов В.М. Вдосконалення системи оцінки інвестиційної привабливості підприємства з точки зору зовнішнього інвестора / В.М. Грідасов, А.І. Кофонова // Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 3 (7). С. 180–184.
2. Ляшенко О.М. Математичні моделі та інформаційні технології інноваційно-інвестиційного проектування / О.М. Ляшенко // Наукові записки. Серія «Економіка». № 17. 2011. С. 480–490.
3. Огарев И.С. Вартість проекту – розрахунок CAPEX і OPEX: <http://eideas.ru/cost/>
4. Офіційний сайт ПАТ «Інтерпайп нижньодніпровський трубопрокатний завод» URL: <http://ntrp.interpipe.biz/>
5. Юхимчук С.В., Супрун С.Д. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / Юхимчук С.В., Супрун С.Д. // Фінанси України. 2003. № 1. С. 3–12.

УДК 658.012.2

МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

THE MECHANISM OF MOTIVATION OF STAFF IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

Судакова О.І.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Медведовська Т.П.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Віктор М.В.

магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Романишена О.І.

бакалавр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуто механізм управління мотивацією персоналу підприємства в аспекті підвищення його економічної безпеки. Запропоновано управління мотивацією персоналу для забезпечення економічної безпеки підприємства визначати на основі причинно-наслідкового зв'язку «причина – мотивація – потреба – результат». А склад факторів, що впливають на мотивацію й поведінку, визначати на основі запропонованих форм їх прояву та структур їхнього змісту. Запропоновано характеристику факторів, що впливають на мотивацію персоналу підприємства, на поведінку співробітників. Вона являє собою сукупність процесів, що впливають на поведінку співробітника, що повинні бути формалізовані на основі критеріїв, безлічі індикаторів-показників, що входять у цей критерій, сформованих показників діяльності підприємства, що визначають його економічний стан.

Ключові слова: мотивація, потреба, результат, персонал підприємства, механізм управління мотивацією персоналу, система управління економічною безпекою підприємства, причина, мотивація, потреба, результат.

В статье рассмотрен механизм управления мотивацией персонала предприятия в аспекте повышения его экономической безопасности. Предложено управление мотивацией персонала для обеспечения экономической безопасности предприятия определять на основе причинно-следственной связи «причина – мотивация – потребность – результат». А состав факторов, влияющих на мотивацию и поведение, определяют на основе предложенных форм их проявления и структур их содержания. Предложена характеристика факторов, влияющих на мотивацию персонала предприятия, на поведение сотрудников. Она представляет собой совокупность процессов, влияющих на поведение сотрудника, которые должны быть формализованы на основе критериев, множества индикаторов-показателей, входящих в этот критерий, сформированных показателей деятельности предприятия, определяющих его экономическое положение.

Ключевые слова: мотивация, потребность, результат, персонал предприятия, механизм управления мотивацией персонала, система управления экономической безопасностью предприятия, причина.

In the article the mechanism of motivation management of the enterprise in the system of management of economic safety of the enterprise is considered. Prevention of the negative impact of a complex of external and internal threats is possible by ensuring timely response to them and creating conditions for safe development through effective management of economic security within the overall management system of a business entity. The growing need for rapid adaptation to the increasing aggressiveness of the external market environment changing and demand for products, necessitates increase in the overall organization of production, clearly linking its parts, enhancing

manageability system, its sensitivity to control actions. Satisfaction of these requirements is possible on the basis of application of the mechanism of motivation of the staff and its introduction in the mechanism of management of economic safety of the enterprise. The results of the enterprise are largely determined by the external environment, namely, the enterprise as an open system depends on the atmosphere in the supply of resources, energy, staff, as well as from consumers and competitors. In this case, there are two principal types of threats associated with the very course of the process of production and economic activity and the relationship of the enterprise with suppliers, consumers and competitors, as well as with the natural corresponding reaction of counteragents of the enterprise on its active actions. Managing the motivation of the staff to ensure the economic security of the enterprise is determined on the basis of cause-effect relationship "cause – motivation – need – result". The notion of "necessity" (by A. Maslow) can be modified according to the requirements of economic security and defined as provision of their needs and levels, which would contribute to the safety and elimination of the causes leading to violation of the prevailing level of security in the enterprise. The composition of factors influencing motivation and behaviour is determined on the basis of the proposed forms of their manifestation and the structures of their content. The mechanism of staff motivation management includes factors influencing motivation, needs which are responded to these factors, and a description of their influence on the employee's behaviour. Characteristics of the exposure is a set of processes that influence employee behaviour that should be formalized on the basis of the criteria set performance indicators, which are included in this test generated indicators of the company that determine its economic situation.

Key words: motivation, need, result, staff of the enterprise, mechanism of staff motivation management, system of management of economic safety of the enterprise, reason.

Постановка проблеми. В умовах заострення економічної кризи, що поставила на межу виживання низки підприємств, які ще донедавна вважалися успішними й стабільно функціонуючими, питання про економічну безпеку набуло особливої актуальності. Підвищення агресивності зовнішнього й частково внутрішнього середовища привело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливе шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в межах загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень у сфері управління й забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення низки питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку з цим перед економістами і менеджерами постало завдання перегляду наявних принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх удосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є оперативність і результативність управлінських рішень, що можна забезпечити, використовуючи сучасні інструменти управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як Н.С. Безугла, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенникова, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Іванов,

А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова та ін. [1–8].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити для того, щоб вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишилася невирішена проблема – протидія погрозам, що виникають під час взаємодії підприємства з контрагентами, що діють у загальному життєвому просторі, оскільки метод прийняття управлінських рішень на основі лише інтуїції не може в наявних умовах забезпечити максимально ефективне функціонування суб'єктів господарювання без упровадження механізму управління мотивацією персоналу підприємства в аспекті підвищення його економічної безпеки.

Постановка завдання. Мета статті – розроблення системи управління економічною безпекою взаємодії підприємства з контрагентами, що діють у загальному життєвому просторі в умовах нестабільного економічного середовища, на основі застосування механізму управління мотивацією персоналу підприємства в аспекті підвищення його економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються зовнішнім середовищем, а саме підприємство як відкрита система залежить від атмосфери у відносинах постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також від споживачів та конкурентів. При цьому виникають два принципових типи загроз, пов'язаних як із самим протіканням процесу виробничо-господарської діяльності й зумовлених взаємин

підприємства з постачальниками, споживачами та конкурентами, так і з природною відповідною реакцією контрагентів підприємства на його активні дії.

Невід'ємним та активно функціонуючим елементом будь-якої структури, що входить у підприємство, є людина, яка є одночасно суб'єктом і об'єктом різних міжособистісних відносин. Тому для економічної безпеки підприємства виникає необхідність використання сучасних охоронних технологій, які вимагають вкладення досить серйозних фінансів.

Як показують сучасні дослідження, визначити джерело загрози (небезпеки) щодо таких навмисних дій та реальний збиток, можливо, нанесений у результаті цих дій, досить складно.

Це пояснюється такими факторами:

- та сама ситуація, в якій може опинитися індивід, може привести до посилення мотивації або до «відключення» його від процесу;

- множинність ситуацій, у яких може виявитися індивід, вимагає вироблення для нього самого (intra) і з іншого боку (inter) правил поведінки відповідно до його місця в організації, виконуваних функцій, правил підпорядкування, прийнятих у цій організації;

- реалізовані співробітником функції співвідносяться як «я керую», «мною керують», причому реалізуються одночасно в декількох станах, в яких людина може знаходитися;

- альтернатива фактично протилежних станів припускає насамперед наявність досить чіткого нормативного визначення можливостей (поведінки) індивіда в процесі його діяльності;

- співробітник є одночасно елементом того підрозділу, в якому він безпосередньо виконує свої функції, і частиною організації загалом, що накладає на нього «контекстні» функції, тобто такі, які характеризують рівень організації більш високого порядку, ніж той, на якому він знаходиться;

- взаємини окремих співробітників будуються на внутрішньокомандних, міжпідроздільних та зовнішніх відносинах, що приводить до значного розширення безлічі характеристик його ефективного сталого функціонування.

Будь-яка діяльність людини в організації є цілеутворюючою, тобто організація, форми, зміст її діяльності повинні відповідати обраним цілям. З цього випливає, що як мінімум це визначається способом функціонування та рольовою функцією людини, а також її розумінням того, який вона «має вигляд» збоку. Ці процеси можуть виступати як у ролі посилюючого мотивацію фактора, так і понижуючого її залежно від дії інших зовнішніх факторів. Водночас інтенсивність дії зовнішніх факторів може приводити до різних явищ, результатами яких можуть бути зміна мотивації, що приводить до зміни норм і правил у житті індивіда та до зміни його потреб. Зміна потреб може стати причиною дій, що відносяться до таких, які характеризую-

ються порушенням економічної безпеки підприємства. Розглянемо деякі положення теорії мотивації, що відображують сутність поведінки людини в навколишньому середовищі.

Відповідно до теорії потреб А. Маслоу, в якій «потреба» визначена як рушійна сила в системній цілеутворюючій діяльності людини, вона виявляється в різних формах через переживання, що саме і являє собою відображення внутрішніх та зовнішніх умов, відносин, що змінюються відповідно до змін зовнішнього середовища. У разі, коли вони мають негативний характер, потреби можуть трансформуватися таким чином, що перетворюються у свою протилежність: так, наприклад, потреба «існування» у разі незадоволення потреби в необхідній оплаті праці (тобто іншої потреби) приводить до зміни потреби в «безпеці» – те, що вчора здавалося неможливим зробити в силу яких-небудь обставин, обмежень, допущень, сьогодні стає доступним у силу представлень людини, які змінилися, про ці обмеження (наприклад, здійснених у стані стресу).

Зміна потреб може здійснюватися в комунікаційній сфері, що є свого роду провідником суспільних відносин, які мають багатоаспектний характер. Таким чином, можна припустити, що в одних умовах ці відносини, а саме деякі їхні аспекти, підсилюють мотивацію, а в інших – послаблюють її або приводять до деструктивних змін, причому одні умови створюють передумови до позитивного відтворення суспільних відносин, а інші – його дестабілізують. Потреба – це причинний системоутворюючий фактор, а ціль – це модель результату, який дає змогу задовольнити цю потребу. Отже, характеризуючи сферу суспільних відносин на різних рівнях структури суспільства, можна виділити потреби суб'єктів цих відносин (організацій, інститутів), потреби суб'єктів відносин всередині цих організацій (підрозділів) та потреби суб'єктів, що входять у ці підрозділи.

Відповідно до приведених міркувань пропонується така структура поняття «потреба» (рис. 1).

Основним фактором, який впливає на потреби суспільства, є процеси взаємодії, які характеризують та визначаються у вигляді ланцюжка «потреби суспільства – потреби організації – потреби індивіда». Його основна характеристика зводиться до оцінки відповідності всіх зазначених потреб. Якщо вони мають причинно-наслідковий зв'язок, то, мабуть, аналогічний зв'язок буде мати місце у відносинах між цілями суспільства, організації й окремого індивіда, а порушення зв'язку може привести до порушення властивості цілепокладання системних суспільних відносин.

З огляду на викладене пропонується така схема, що показує розширений варіант потреби за А. Маслоу (рис. 2).

Таким чином, потребу можна визначити через стани індивіда, склад яких приведений на рис. 3.

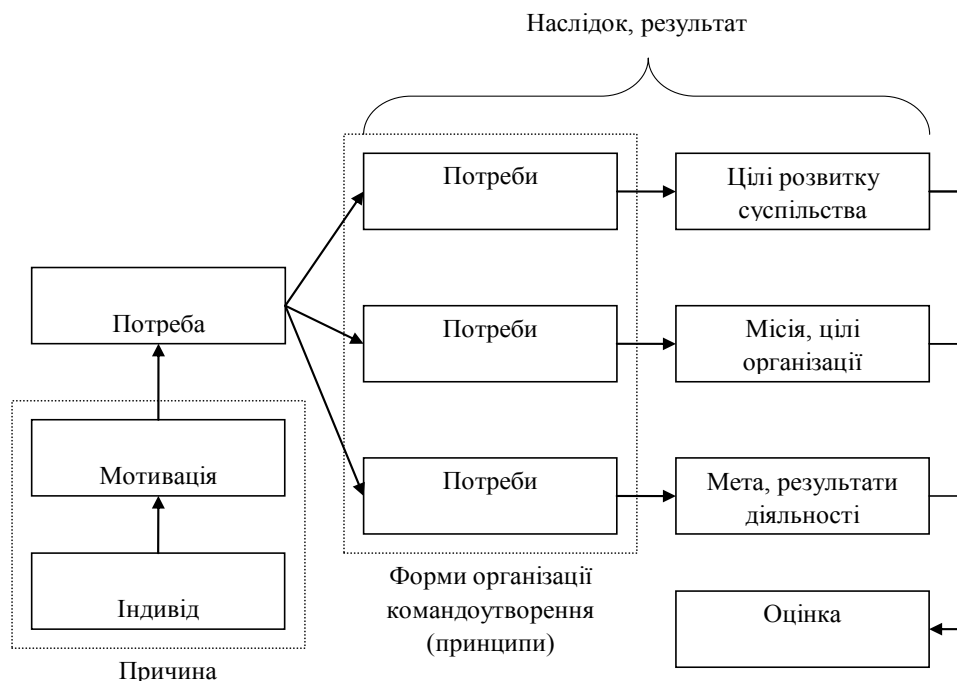


Рис. 1. Структура поняття «потреба» стосовно цілі розвитку

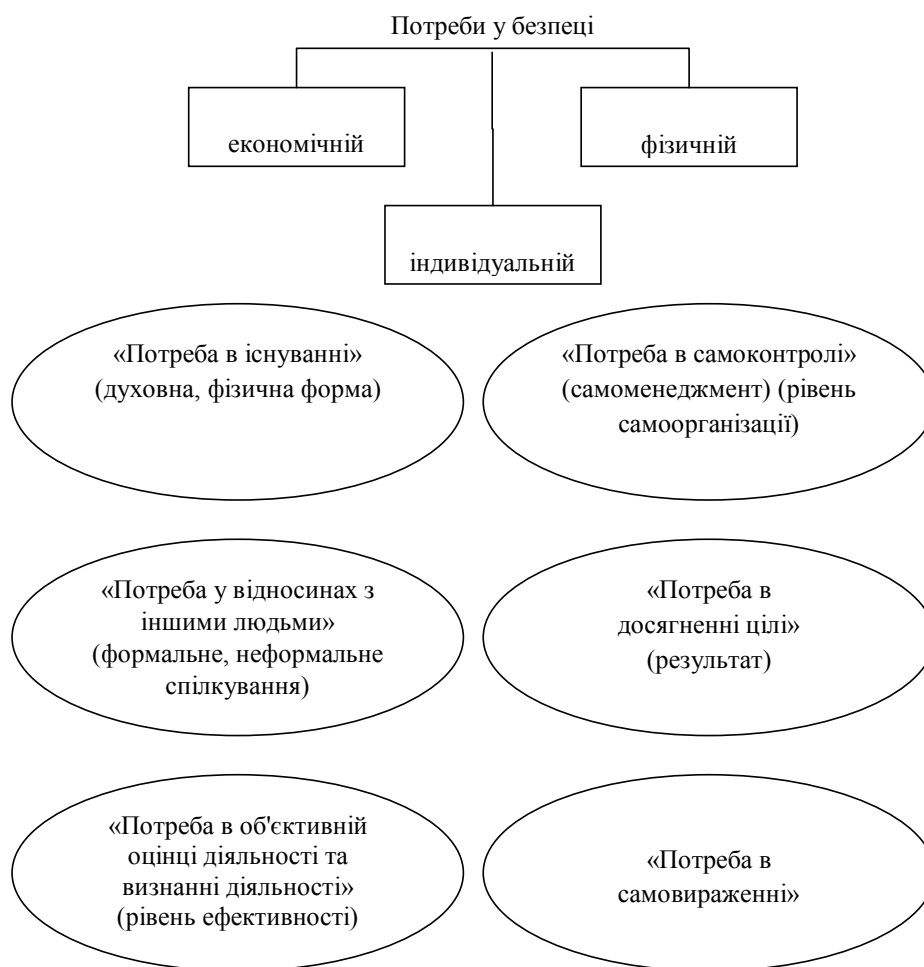


Рис. 2. Розширені поняття потреб (за А. Маслоу)

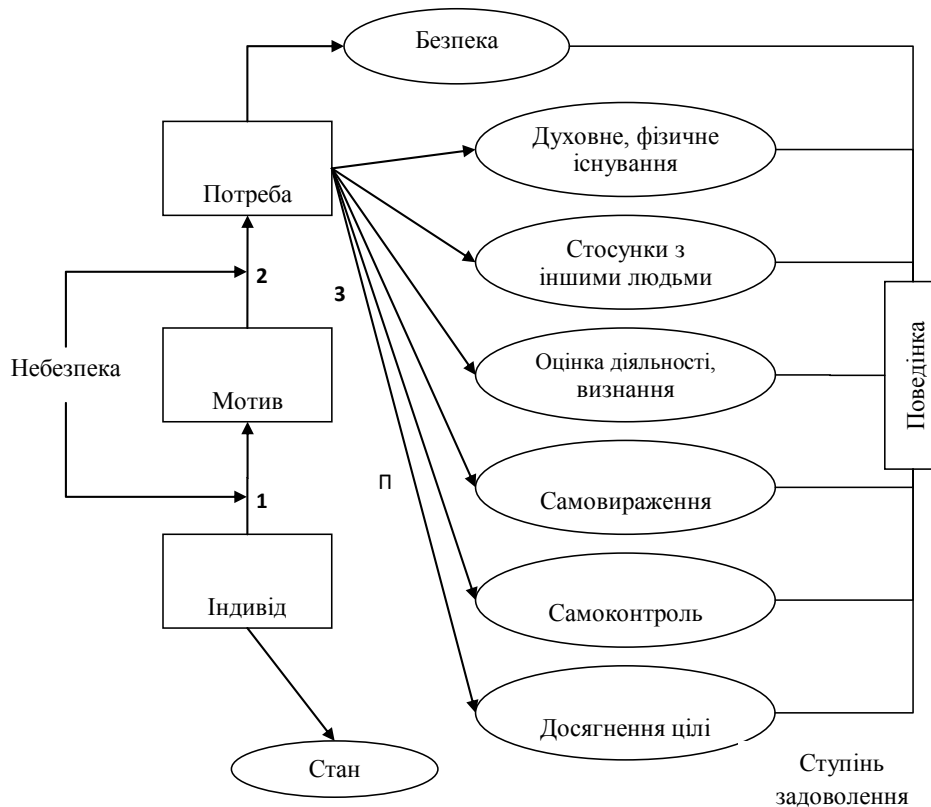


Рис. 3. Структура та форми прояву потреб персоналу

Розглянемо можливі сценарії розвитку і форм прояву таких потреб (див. рис. 3), які мають негативний характер.

1. Відношення «індивід – мотив» – відсутність мотивації та внутрішніх мотиваційних мотивів у індивіда.

2. Стан індивіда – приналежність до соціально небезпечної групи – вкрай негативний стосовно засобів досягнення цілей.

3. Відношення «мотив – потреба» – недостатня умотивованість (низький рівень мотивації) стосовно якоїсь потреби.

4. Відношення «потреба – вид потреби» – протиріччя між видами потреб, що склалися до дійсного часу і характеризують загальний стан індивіда.

5. Відношення «вид потреби – поведінки» – відсутність альтернативних схем поведінки індивіда, що відображують ступінь задоволення визначеного виду потреби.

Очевидно, що основним фактором, який визначає поведінку персоналу, є поточна або прогнозована ситуації. Так, наприклад, безлад удома, в родині або ж указані ситуації разом із високим рівнем імовірності можуть привести до зміни, модифікації, «реструктуризації» потреб, зміни їхнього положення в суб'єктивно створюваної людиною ієрархії мотивів дій та вчинків. Виходить, один із принципів забезпечення лояльності, відданості, захисту інтересів організації – управ-

ління мотивацією в кризових ситуаціях, свого роду «антикризове» управління мотивацією. Наочним прикладом тут слугує зрадництво державним інтересам людей, які мають досить високий рівень життя й займають високі посади та положення в структурах влади. Нарешті, парадигма «ситуація – антикризове управління – мотивація – поведінка» визначає сучасний підхід до управління мотивацією персоналу в умовах реалізації підходів до управління економічною безпекою. В цих умовах на перший план виходять такі фактори, як необхідність безперервного навчання, постійна мобілізація своїх можливостей для виконання поставлених завдань, що у свою чергу приводить до причин, що ініціалізують процеси, які протидіють духу відданості, лояльності, ідеології організації, в якій працює людина.

Все вищевикладене дає змогу дійти висновку про необхідність формування й оцінки найбільш значущих факторів, що впливають на такі поняття, як збереження та зміцнення лояльності і відданості фірмі, її прапору, торговельній марці, іміджу.

При цьому, основними факторами є такі:

1. Матеріальна винагорода.

Форма прояву: співробітник реалізує свої потреби за рахунок постійного високого рівня заробітної плати, інших заохочень, що мають відчутний матеріальний (фінансовий) характер.

Структура змісту:

- можливість задоволення практично усіх своїх потреб;
- накопичені матеріальні ресурси дозволяють «оптимістично» дивитися в майбутнє;
- тривала робота дозволяє досить упевнено прогнозувати результати та планувати своє життя (потреба жити).

2. Цікава робота.

Форма прояву: високий мотиваційний рівень щодо потреб самовираження, визнання, соціальних відносин, компетенції.

Структура змісту:

- зацікавленість вищого рівня управління дозволяє «постійно, безупинно» підвищувати рівень компетентності співробітників;
- впевненість у тому, що така робота може бути надана співробітнику тільки в цій організації;
- рівень роботи дозволяє розвивати межі самовираження і, як наслідок, формувати «свій» менеджмент.

3. Кар'єра.

Форма прояву: робота, як у минулому, так і в майбутньому, формує умови (процес) для кар'єрного зростання співробітника, переходу його в нову якість у системі управління організацією.

Структура змісту:

- перспектива зростання створює передумови для саморозвитку;
- кар'єрне просування дозволяє підвищити соціальний статус людини в організації й у суспільстві;
- перехід на більш високий рівень дозволяє «наблизитися» до місії організації.

4. Умови роботи.

Форма прояву: умови роботи формують «комфортний» стиль і значною мірою підвищення змістовного рівня роботи, самого процесу праці.

Структура змісту:

- трудові процеси, умови їхнього протікання супроводжуються «зручною» обстановкою й умовами;
- якість праці стає нормою в умовах, близьких до задоволення потреби «не займатися непотрібними справами», що супроводжує саму працю;
- співробітник не витрачає час на рутинні операції, підготовчі процеси або ж їхнє забезпечення;
- постійна адаптація до умов, що змінюються.

5. Соціально-психологічна атмосфера в підрозділах, компанії загалом.

Форма прояву: відносини між членами колективу в процесі їхньої взаємодії між собою визначаються як доброзичливі, чесні, патріотичні, що не допускають гноблення, національної та релігійної ворожнечі, є помірковано конформістськими.

Структура змісту:

- недопущення різних конфліктів на національному та релігійному ґрунті;
- дотримання правил та методів організаційної психології;
- формування та дотримання правил соціальної відповідальності кожного співробітника;
- управління соціальними відносинами з урахуванням приналежності співробітника до етносів із різною культурою, правилами та нормами поведінки.

6. Корпоративна культура й індивідуальна культура.

Форма прояву: визначення та представлення організації як вищої форми культури і формування характеристик індивідуальної культури на основі самовираження співробітників для досягнення індивідуальних успіхів відповідно до принципів корпоративної культури.

Структура змісту:

- вирішення проблем здійснюється на основі творчого підходу й ініціативи всіх співробітників;
- інтереси співробітників погоджуються з інтересами та цілями організації;
- керівництво здійснюється на основі гнучкої системи, в якій керівник виступає як комунікатор виробничих та соціальних відносин, а підлеглому дається право індивідуальної творчої роботи;
- відносини носять відкритий, довірчий характер.

7. Особистість та поведінка керівників різних рівнів управління.

Форма прояву: керівник має високий індивідуальний соціальний й виробничий статус, рівень компетентності, здатність пропонувати ефективні управлінські рішення, доводити їх до кінцевого результату, дотримуючись колегіального стилю, творчо розподіляючи всі зазначені процеси між співробітниками – своїми підлеглими.

Структура змісту:

- керівник є лідером (формальним та неформальним), діяльність якого не піддається сумніву;
- керівник має високі особистісні індивідуальні характеристики;
- постійно проводить пошук та формування «союзників» керівника серед персоналу підприємства;
- працює з підлеглими як керівник, фахівець, вихователь, людина (чотири якості).

Аналіз розглянутих у літературі факторів показав, що як базовий простір прояву негативних сторін розглянутих факторів можна вибрати сім вищенаведених факторів.

У такому разі завдання управління мотивацією персоналу в аспекті підвищення його інформаційної безпеки формально зводиться до посилення мотивації та реалізації потреб із використанням змісту структур прояву цих факторів. Пропонований механізм управління мотивацією персоналу наведемо у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Механізм управління мотивацією

Фактор	Потреба	Характеристика впливу на поведінку
Матеріальна винагорода	1. Фізичне існування. 2. Потреба в самовираженні. 3. Потреба в досягненні цілі.	1.1. Підвищення рівня матеріальної винагороди для поліпшення фізичного становища, умов життя. 2.1. Підвищення рівня матеріального заохочення для збільшення творчих можливостей співробітника. 3.1. Підвищення рівня матеріального заохочення для інтенсифікації ключових бізнесів-процесів, в яких бере участь співробітник.
Цікава робота	1. Потреба в духовному існуванні. 2. Потреба оцінки діяльності, визнання. 3. Потреба в самовираженні.	1.1. Підвищення рівня креативності змісту процесу праці для духовного збагачення людини. 2.1. Підвищення рівня творчої компетенції для адекватної оцінки та визнання діяльності співробітника. 3.1. Розвиток інтелектуального потенціалу для виконання цікавої роботи з метою самовираження.
Кар'єра	1. Потреба в оцінці діяльності, визнанні. 2. Потреба в самовираженні. 3. Потреба в самоконтролі (менеджмент). 4. Потреба в досягненні цілі.	1.1. Кар'єрні цілі визначають необхідність у постійному визнанні й оцінці діяльності. 2.1. Реалізація кар'єри є частиною самовираження. 3.1. Розвиток кар'єрних можливостей вимагає підвищення рівня менеджменту. 4.1. Ефективне досягнення цілей кар'єри визначається досяжністю цілей організації.
Умови роботи	1. Потреба у відносинах з іншими людьми. 2. Потреба в самовираженні. 3. Потреба в досягненні цілі.	1.1. Поліпшення умов роботи формує налагодження відносин зі співробітниками. 2.1. Підвищення рівня умов роботи створює передумови для повного самовираження особистості. 3.1. Комфортні умови роботи максимізують можливості досягнення мети.
Соціально-психологічна атмосфера	1. Потреба в духовному існуванні. 2. Потреба у відносинах з іншими людьми. 3. Потреба в самовираженні. 4. Потреба в досягненні цілі.	1.1. Стала атмосфера створює умови для духовного спілкування. 2.1. Нормальний психологічний клімат поліпшує характер відносин зі співробітниками. 3.1. Поліпшення соціально-психологічного клімату створює можливості для повного самовираження. 4.1. Характер соціально-психологічних відносин сприяє ступеню досяжності мети.
Корпоративна й індивідуальна культура	1. Потреба у відносинах з іншими людьми. 2. Потреба в самовираженні. 3. Потреба в досягненні цілі, реалізації місії підприємства.	1.1. Механізм культурних відносин визначає рівень відносин зі співробітниками. 2.1. Підвищення рівня організаційної культури сприяє підвищенню рівня самовираження. 3.1. Синергічний ефект об'єднання корпоративної й індивідуальної культур мінімізує засоби досягнення цілі.
Особистість і поведінка керівників	1. Потреба в оцінці діяльності. 2. Потреба в самовираженні. 3. Потреба у визнанні.	1.1. Особистісні якості керівників визначають характер визнання й оцінки його діяльності. 2.1. Поведінка керівника, як приклад, сприяє самовираженню співробітників. 3.1. Поведінка керівника вимагає суспільного визнання.

Висновки. Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються зовнішнім середовищем, а саме підприємство як відкрита система залежить від атмосфери у відносинах постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також від споживачів та конкурентів. При цьому виникають два принципових типи загроз, пов'язаних як із самим протіканням процесу виробничо-господарської діяльності й зумовлених взаємин підприємства з постачальниками, споживачами та конкурентами, так і з природною відповідною реакцією контрагентів підприємства на його активні дії. Управління мотивацією персоналу

для забезпечення економічної безпеки підприємства визначається на основі причинно-наслідкового зв'язку «причина – мотивація – потреба – результат». Поняття «потреба» (за А. Маслоу) може бути модифіковано відповідно до вимог економічної безпеки і визначається як забезпечення таких потреб та їх рівнів, що сприяли б підвищенню рівня безпеки й усуненню причин, що приводять до порушення сформованого рівня безпеки на підприємстві. Склад факторів, що впливають на мотивацію й поведінку, визначається на основі запропонованих форм їхнього прояву та структур їхнього змісту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект: монографія / С.В. Кавун. Харків: ТОВ «Щедра садиба плюс», 2014. 312 с.
2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : навч. посіб. / О.І. Ковтун. К.: Ліра-К, 2014. 680 с.
3. Пекна Г.Б. Вибір вектора регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г.Б. Пекна // Вчені записки / Ун-т економіки та права «КРОК». К., 2011. Вип. 25. Київ, 2011. С. 100–108.
4. Шпак Н.О. Економічна стабільність суб'єктів господарювання в умовах хаотичного розвитку національної економіки України: навч. посіб. / Н.О. Шпак, О.В. Пирог. Київ : Ліра-К, 2015. 288 с.
5. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства / О.І. Судакова, О.Ю. Щеглова, О.О. Гасенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». № 24. Одеса: МГУ, 2017. С. 11–14.
6. Судакова О.І., Медведовська Т.П., Гарбуз Є.В., Лутченко О.В. Управління безпекою взаємодії підприємства з контрагентами, діючими в загальному життєвому просторі / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. № 19. URL: <http://global-national.in.ua/issue-19-2017>
7. Судакова О.І., Медведовська Т.П., Драгун А.В. Концепція протидії погрозам, що виникають при взаємодії підприємства з контрагентами [Електронний ресурс] // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 11. URL: www.easterneurope-ebm.in.ua/
8. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Медведовська Т.П., Туз К.В. Методичні основи забезпечення інформаційно-психологічної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. № 4. URL: www.easterneurope-ebm.in.ua/

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL FORMS OF THE STRATEGY FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Філіпішина Л.М.

доктор економічних наук, керівник інноваційного центру,
професор кафедри економіки і організації виробництва,
Первомайська філія Національного університету
кораблебудування імені адмірала Макарова

У статті досліджується теоретичне обґрунтування розроблення концепції сталого розвитку в системі стратегічного управління промисловими підприємствами для поліпшення показників результативності, підвищення рівня конкурентоспроможності та соціальної відповідальності. Сформовано наукову концепцію дослідження, сутність якої полягає у доцільності використання запроваджених у зарубіжній практиці виробництва новітніх економічних, технічних, організаційних і корпоративних методів управління господарчими суб'єктами за допомогою розвинутої системи управління сталим економічним розвитком у діяльності промислових підприємств, що сприяє досягненню високого рівня ефективності та конкурентоспроможності вітчизняних господарюючих суб'єктів. Розроблено систему управління сталим розвитком промислового підприємства.

Ключові слова: стратегія, сталий розвиток, чинники впливу, промислові підприємства, конкурентоспроможність.

В статье исследуется теоретическое обоснование разработки концепции устойчивого развития в системе стратегического управления промышленными предприятиями для улучшения показателей результативности, повышения конкурентоспособности и социальной ответственности. Сформирована научная концепция исследования, сущность которой заключается в целесообразности использования введенных в зарубежной практике производства новейших экономических, технических, организационных и корпоративных методов управления хозяйствующими субъектами с помощью развитой системы управления устойчивым экономическим развитием в деятельности промышленных предприятий, способствующая достижению высокого уровня эффективности и конкурентоспособности отечественных хозяйствующих субъектов. Разработана система управления устойчивым развитием промышленного предприятия.

Ключевые слова: стратегия, устойчивое развитие, факторы влияния, промышленные предприятия, конкурентоспособность.

The article deals with the theoretical substantiation of the development of the concept of sustainable development in the system of strategic management by industrial enterprises to improve performance, increase competitiveness and social responsibility. Turbulence in the global economic system, globalization and convergence processes require domestic industry to look for ways to overcome crisis phenomena and enhance competitiveness, new sources of sustainable development and domestic economic growth. Thus, there was an urgent need to improve the theoretical foundations for the formation of a strategy for the sustainable economic development of industrial enterprises. The scientific concept of research is formed, the essence of which is the feasibility of using the newest economic, technical, organizational and corporate methods of managing economic entities introduced in foreign practice with the help of the developed system of management of sustainable economic development in the activity of industrial enterprises, which contributes to the achievement of a high level of efficiency and the competitiveness of domestic business entities. A management system for the sustainable development of an industrial enterprise has been developed. The methodology of the research is based on the set of theories of management of the sustainable development of economic systems in the conditions of globalization, convergence and transnationalization of a market economy. The empirical basis of the research is the work of domestic and foreign scientists on the problems of the formation and development of a system of sustainable economic development of industrial enterprises. The theoretical substantiation of the development of the concept of sustainable development in the system of strategic management by industrial enterprises is offered, which will allow to improve the efficiency indicators, increase competitiveness and social responsibility.

Key words: strategy, sustainable development, factors of influence, industrial enterprises, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку України характеризується суттєвим розширенням світогосподарських зв'язків та виробничих відносин, зміною масштабів та поглибленням діяльності господарюючих суб'єктів, що потребує формування нових наукових підходів та економічних механізмів забезпечення сталого економічного розвитку національного господарства. Турбулентність світової економічної системи, глобалізаційні та конвергенційні процеси потребують від вітчизняних промислових підприємств шукати шляхи подолання кризових явищ і підвищення конкурентоспроможності, нові джерела стійкого розвитку і внутрішнього економічного зростання. Отже, виникла нагальна потреба в удосконаленні теоретичних засад формування стратегії сталого економічного розвитку промислових підприємств. Це має бути одним із домінуючих напрямів, що забезпечить адекватне врахування нових тенденцій економічного розвитку, рух у напрямі заданих системою управління цільових векторів і досягнення стратегічних та тактичних завдань сталого розвитку соціально-економічних систем різних ієрархічних рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Основи сучасних уявлень про сталий розвиток промислового підприємства та розгляд принципів, на яких він базується, закладено у працях усесвітньо відомих зарубіжних учених, серед яких: А. Печчеї, Л. Медоуз, М. Месарович, Е. Пестель, Дж. Форрестер, А. Аткинсон, А. Вебер та їх послідовники. Значний внесок у розвиток наукової думки у сфері розроблення й удосконалення теоретичних засад, методологічних і прикладних аспектів формування сталого розвитку зробили такі вітчизняні вчені, як О.І. Амоша, Б.М. Андрушків, М.Г. Белопольський, О.Г. Білорус, З.В. Герасимчук, В.М. Геєць, Б. Данилишин, Л.О. Жилінська, Р.І. Жовновач, Л.А. Квятковська, К.Ф. Ковальчук, Л.Г. Мельник, О.І. Момот, Ю.І. Паршин, А.А. Садеков, М.Г. Чумаченко.

Результати аналізу та узагальнення теоретико-методологічних положень вітчизняних і зарубіжних учених щодо формування та забезпечення стратегії сталого економічного розвитку промисловими підприємствами свідчать про те, що підвищення їхньої ефективності потребує розроблення теоретичних, методологічних і методичних підходів до розвитку системи управління сталим розвитком у діяльності господарюючих суб'єктів промисловості. Все це зумовило актуальність вибраної теми, її наукове та практичне значення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є теоретичне обґрунтування розробки концепції сталого розвитку в системі стратегічного управління про-

мисловими підприємствами для поліпшення показників результативності, підвищення рівня конкурентоспроможності та соціальної відповідальності.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність формування наукової концепції дослідження, сутність якої полягає у доцільності використання запроваджених у зарубіжній практиці виробництва новітніх економічних, технічних, організаційних і корпоративних методів управління господарчими суб'єктами за допомогою розвинутої системи управління сталим економічним розвитком у діяльності промислових підприємств, що буде сприяти досягненню високого рівня ефективності та конкурентоспроможності вітчизняних господарюючих суб'єктів.

Методологія дослідження базується на сукупності теорій управління сталим розвитком економічних систем в умовах глобалізації, конвергенції та транснаціоналізації ринкової економіки. Емпіричною основою дослідження є роботи вітчизняних і зарубіжних учених з проблематики формування та розвитку системи сталого економічного розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Глобальні проблеми людства, його подальшого існування та розвитку зумовили концентрацію зусиль світової спільноти на вирішенні питань сталого розвитку. Серед суттєвих та найбільш загрозливих небезпек людської цивілізації визначилася нестача природних ресурсів, постійні значні втрати людського потенціалу та зростання ризиків, пов'язаних із нерівністю в якості життя, розподілі ресурсів, умов існування та розвитку тощо.

Таке становище зумовлює потребу визначення державних важелів впливу на зміну ситуації на підприємствах України в екологічній, економічній та соціальній сферах та на формування засад сталого розвитку. Водночас має формуватися власна політика підприємств щодо орієнтації перспективних стратегій на засади сталого розвитку.

Отже, виникає потреба в дослідженні особливостей та передумов формування стратегії сталого економічного розвитку промислових підприємств.

Основні положення сучасних концепцій сталого розвитку формувалися в процесі розвитку людства та соціально-економічних відносин і базувалися на принципах забезпечення рівноважного природокористування. Існують історичні факти відносно «розроблення» державних програм раціонального природокористування, коли формувалися перші спроби визначення понять справедливості та добробуту в системі соціально-економічних відносин стосовно землі, природи. Гармонія інтересів поколінь розглядалася як економічна основа сталості розвитку ще в працях Конфуція (Китай, VI–V ст. до н. е.) [1].

Теоретичні погляди щодо необхідності теорії сталого розвитку є ще в роботах Аристотеля, вони пов'язані, зокрема, із його двома концепціями вартості: вартість як витрати праці та вартість за суб'єктивними оцінками корисності товару, що використовується в економічній оцінці природних ресурсів.

У концентрованому вигляді концепція вартості знайшла своє відображення у відкриттях В. Петті, який визначає відповідність та рівноправність природних і трудових чинників під час формування вартості продукції.

Принципи та умови оцінки зовнішніх чинників, зокрема природних, залишаються актуальними й сьогодні, вони ж і становлять підставу для визначення можливостей досягнення цілей сталого розвитку. У базовій теорії вартості закладена необхідність участі природного чинника у створенні споживчої вартості.

Витратна концепція економічної оцінки природних благ базується на основних положеннях класичної економічної школи, засновниками якої є А. Сміт та Д. Рікардо, при цьому необхідно визначити, що саме Рікардо рекомендував урахувати під час вартісної оцінки природних ресурсів ступінь їх дефіцитності: «... товари, яким притаманна корисність, отримують свою цінову вартість із двох джерел: своєї рідкості та кількості праці, яка потрібна для виробництва» [2].

У працях Т. Мальтуса вперше серед представників класичної школи природні обмеження розглядаються як один з основних чинників економічної системи, при цьому він визначив стан економічної рівноваги як шлях до вирішення цих проблем. Сама постановка проблеми пов'язана з основними вихідними положеннями сталого розвитку соціально-економічних систем

Представники неокласичної школи економічної теорії (А. Маршалл та ін.) сформулювали основні тези, які зумовили розвиток концептуальних положень раціонального природокористування [3].

Наступним етапом розвитку економічної теорії як передумови формування концепції сталого розвитку можна визначити інституціоналізм, який зародився на початку ХХ ст. Зокрема, вводиться в систему мотивів діяльності поняття «економічна людина» (Вебкен, 1984 р.), до комплексу неокласичних факторів включаються традиції, моральні норми, запропоновано екологічно орієнтоване планування (Гелбрайт, 1967 р.), перехід функції координації економічного управління суспільством до інтелектуального суспільного прошарку, усвідомлення ролі та місця інформаційного чинника як активного компоненту економічної системи. Особливе значення для формування сучасної концепції сталого розвитку мають фізико-біологічні підходи в економіці, пов'язані з обґрунтуванням оптимального економічного навантаження виробничих структур на екосистемі

відповідно до їх ємності. Це роботи українського вченого С. Подолинського (1880 р.), у яких він, поєднуючи енергетичний та трудовий складники у вартості, довів можливість визначення необхідних мінімальних умов для виживання людини на Землі за допомогою аналізу енергетичних потоків і підвищення ККД використання енергії [1]. Особливе місце посідає наукова спадщина В. Вернадського в розвитку основних підходів до концепції сталого розвитку, зокрема ідея становлення сфери розуму (ноосфери) як якісно нового стану цивілізації, що зумовлює необхідність глобальної єдності людства на раціонально розумній, максимально гуманізованій і екологічній основі. Наприклад, останніми роками російськими вченими були обґрунтовані тези відносно того, що перехід до сталого розвитку та становлення ноосфери – це близькі та навіть співпрацюючі процеси, при цьому припускається, що концептуальна модель «сталого суспільства» є сферою розуму [4].

Водночас практично всіма економічними теоріями з комплексу взаємовідносин між суспільним виробництвом та природою розглядаються лише питання споживання природних ресурсів – навіть у тих концепціях, у яких йдеться про фізичні потоки матерії та енергії, екологічний контекст повністю відсутній, що знаходить своє відображення у визначенні предмета економічної теорії. Загальновідомими є визначення предмета економічної теорії англійським економістом Л. Робінсоном: «Економіка – це наука, яка вивчає поведінку людини з погляду відносин між його цілями та обмеженими ресурсами, які допускають альтернативне використання» [3].

Обмеженість ресурсів у контексті наведеного визначення розглядається лише як неможливість задоволення потреб усіх членів суспільства одночасно та повністю. А мова має, в першу чергу, йти про обмеженість ресурсів у фізичному їх розумінні, адже Земля та її ресурси обмежені. При цьому обмеженість ресурсів визначається як незбалансованість між потребами в товарах і послугах, а також між середовищем проживання та ресурсами для задоволення цих потреб.

Природне багатство, екосистемні послуги, якість довкілля є економічними ресурсами, і необхідно визнати, що за їх псування, знищення або нераціональне використання доведеться прямо або опосередковано розраховуватися, і ці платежі можуть бути непосильними для всієї економічної системи. Сучасний стан проблеми потребує економічного аналізу взаємовідносин між господарюванням людини та природою, введення в економічну теорію концептуальних засад, які б визначали причинно-наслідкові зв'язки між економічними та природними системами.

Загальною причиною негативних змін у системі «природа – економіка – людина» є неухильне зростання техносфери, постійне збільшення природоємності всього суспіль-

ного господарства, нечутливість світової економіки до екологічних проблем, ігнорування загроз екологічної кризи, йдеться передусім про повну перевагу витрат природних ресурсів над їх природним відтворенням. У сучасній економіці сформувалися дві протилежні тенденції: глобальний валовий дохід збільшується, а глобальні ресурси життєзабезпечення, які визначаються як глобальне багатство, зменшуються.

Виходячи із цього, предмет економічної теорії має значно розширитися за рахунок визначення ролі та місця людини та її господарювання в умовах обмеженого довкілля. Це знайшло своє відображення в концепції сталого розвитку.

Зараз, коли вплив людства на природне середовище став планетарним та має катастрофічні наслідки, відбулося усвідомлення того факту, що люди Землі зв'язані один з одним і несуть відповідальність за планету як спільну домівку. Переважна більшість учених і громадських діячів різних країн поділяє точку зору, згідно з якою наступає епоха кардинальних змін і переходу світової спільноти до нового типу (моделі) сталого розвитку. Від того, яким буде майбутнє світової цивілізації, багато в чому залежать і перспективи розвитку України та її регіонів.

Перехід до нового типу сталого розвитку може здійснюватися двома шляхами, які визначаються трактуванням *постіндустріального суспільства* [5, с. 77]. Згідно з першою точкою зору, постіндустріальне суспільство розглядається як продовження, особлива стадія техногенного розвитку, яка не потребує зміни базисних цінностей. Зміни відбуваються лише завдяки новим технологіям – у способі життя, соціальних комунікаціях, відносин між державами. За такого підходу сталий розвиток інтерпретується як пролонгація сьогоденного технологічного прогресу, з певними природозахисними обмеженнями... Ці трактування ведуть до реалізації відомої концепції «золотого мільярда» [6, с. 59]. Відповідно до іншої точки зору, постіндустріальне суспільство не є продовженням техногенного розвитку, а інтегрується як початок нового типу цивілізації [6, с. 60].

Концепція сталого розвитку значною мірою є продовженням концепції ноосфери, сформульованої академіком В. Вернадським ще в першій половині ХХ ст. Суть її полягає в обов'язковій узгодженості економічного, екологічного та людського розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувалися якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля й відбувався соціальний прогрес, який визнає потреби кожної людини.

Розвиток та практична реалізація концептуальних підходів до формування механізмів забезпечення сталого розвитку потребують урахування умов успішного функціонування ринкового господарства. Цими умовами є сталість і динаміка. В економічній теорії сталість

розглядається як здатність системи зберегти свою якість в умовах мінливого середовища та внутрішніх трансформацій. Динамізм, згідно зі словником російської мови С. Ожегова, – це наявність багатства динаміки в трьох її значеннях: рух, дія, розвиток. Поєднання сталості й динамізму можна трактувати як поняття «сталі розв'язки» будь-якої системи, у тому числі соціально-економічної.

Нині існують різні підходи до визначення поняття «розвиток». Найбільше відповідає сучасному стану, науковим вимогам і концепції цього дослідження зміст розвитку, який включає «три взаємозв'язані характеристики: зміна, зростання, поліпшення, головною з яких є остання» [6]. Згідно з даним визначенням, сталість розглядається і як здатність підтримувати рівновагу, і як стабільність розвитку, тобто здатність підтримувати певні (сталі) темпи руху системи.

Під час дослідження сталого розвитку будь-якої системи визначаються властивості, притаманні феномену сталості. Л. Мельник виділяє такі: витривалість, толерантність, стійкість, опірність, адаптивність [1].

Витривалість – це властивість системи зберігати свої функціональні особливості або можливості їх відновлення в умовах зміни чинників зовнішнього середовища від тих параметрів, що вважаються оптимальними. Тобто суспільство як система повинне мати таку організаційну та управлінську структуру, щоб кожен елемент цієї системи самовідновлював та виконував свої функції незалежно від змін у зовнішньому середовищі, використовував приховані можливості для запобігання негативного впливу зовнішнього середовища.

Близьким до поняття витривалості є характеристика толерантності. Толерантність – це характеристика системи, що показує здатність сприймати (або не сприймати) ті чи інші негативні параметри зовнішнього середовища. Тобто якщо система не може впливати або змінювати несприятливі прояви в зовнішньому середовищі, то мають вмикатися механізми, які допоможуть пережити ці впливи.

Стійкість – це властивість системи зберігати за наявності різноманітних параметрів зовнішнього середовища свою структуру і функціональні особливості, достатні для нормальної діяльності. При цьому має місце така закономірність: стійкість системи залежить, з одного боку, від її здатності реагувати на зовнішній вплив середовища, а з іншого – від стабільності самої системи, яка характеризується її внутрішніми чинниками.

Опірність – властивість системи протидіяти впливу зовнішнього середовища. Але важлива не лише протидія існуючим чинникам, а передбачення та недопущення їх проявів.

Адаптивність – це властивість системи, що використовується за умови неможливості здійснення опору зовнішньому середовищу. Еле-

менти системи мають використовувати механізми пристосування до умов, що склалися, та можливості нейтралізації діючих чинників.

Сьогодні сформовано декілька методологічних підходів до визначення сталості та сталого розвитку, проте найбільш визнаними і прийнятими є ті з них, які були викладені в Декларації Г. Брундтланд [7, с. 112]: «Сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління і не ставить під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти їхні власні потреби». Історично концепція сталого розвитку пройшла шлях від дво- (еколого-економічного) до тривимірного (соціо-еколого-економічного) вимірювання. Формування нової моделі розвитку цивілізації на засадах сталості базується на принципах збалансованого функціонування трьох складників:

економічного – забезпечення збалансованого з екологічними і соціальними вимогами ефективного розвитку виробництва;

екологічного – відновлення та збереження стану природного середовища, що не шкодить здоров'ю людини і природним екосистемам;

соціального – поліпшення умов життєдіяльності й відтворення населення, поліпшення його генофонду, підвищення його матеріального забезпечення і якості життя.

У цій тріаді на сучасному етапі саме соціальний чинник став основоположним і провідним.

Природним уточненням концепції сталого розвитку є концепція життєздатного розвитку, яка протягом 90-х років стала домінантною моделлю соціального розвитку і відповідає пріоритетним принципам регіональної, національної та міжнародної політики. Поєднання концепцій життєздатного і сталого розвитку може відбутися на підставі її тривимірного характеру, що включає: соціальне вимірювання; економічне вимірювання; навколишнє середовище.

Економічний підхід до концепції сталого розвитку базується на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса-Ландалла. Його основною умовою є збереження сукупного капіталу, за допомогою якого здійснюється цей дохід. Згідно з даною концепцією, сталість забезпечується, коли сукупний капітал суспільства не змінюється, а зменшення одного з видів капіталу заповнюється збільшенням відтворення іншого виду капіталу.

Соціальне вимірювання в концепції «сталого розвитку» передбачає «спадкоємність поколінь у реалізації життєвих потреб», а основним критерієм сталості виступає деяка незменшена в часі (від покоління до покоління) міра соціального добробуту. Цей критерій може бути реалізований у разі виконання таких основних умов: економічне зростання стійко підтримується протягом усього періоду; соціально-економічна нерівність значно скорочується; відношення «запаси – виробництво» для вичерпних носіїв первинної енергії не зменшується порівняно з

існуючим значенням (міжпокоління рівність); скорочення довготривалого навантаження на навколишнє середовище.

Узагальнення результатів теоретичних досліджень із концептуальних підходів до сталого розвитку свідчить про певні переваги його екологічного складника або сполучення економіко-екологічної з певним ігноруванням соціального компоненти. Це зумовлює недооцінку використання соціальних ресурсів у досягненні цілей сталого розвитку, незалученість важелів соціального капіталу до цих процесів. Переваги соціального складника сталого розвитку впливають із реалізації ноосферної концепції, яка визначає таку гармонійність економічного, соціального та екологічного розвитку, яка від покоління до покоління не зменшує якість і безпеку життя, не погіршує стан довкілля й сприяє соціальному прогресу, який визнає потреби кожної людини. Системне узгодження економічного, соціального та екологічного складників є однією з вимог досягнення сталого розвитку. Зв'язок соціального та екологічного складників спричиняє необхідність збереження рівних прав сьогоденних і майбутніх поколінь на використання природних ресурсів.

Виходячи з наведеного, у структурі соціального складника сталого розвитку можна ідентифікувати такі соціальні чинники: модель і обсяг споживання, що визначається рівнем платоспроможності населення; вартість робочої сили та її співвідношення до фактичної ціни; формування сучасних трудових компетенцій; соціальний та інтелектуальний потенціал; ринок праці.

Науково-технічний прогрес можливий тільки тоді, коли витрати на його впровадження є меншими за зекономлену заробітну плату. За низької зарплати дешевше й економічно вигідніше (більш рентабельно) використовувати дешеву робочу силу і не турбуватися про впровадження науково-технічних досягнень [8, с. 13]. Сьогодні в Україні за ознаками вартості, тобто професійності та кваліфікації, вартість робочої сили має бути середньоєвропейського рівня, а фактична її ціна – середньоафриканська [6, с. 84].

Таким чином, підвищення рівня вартості національної робочої сили зумовлює запровадження інновацій, сприяє науково-технічному прогресу, виступає основоположним соціальним чинником сталого розвитку.

Природно, що для реалізації і вітчизняних, і міжнародних пріоритетів розвитку необхідне формування сучасних трудових компетенцій, які можна розглядати як другий соціальний чинник розвитку. Формування сучасних трудових компетенцій виступає базовим у сучасній економіці знань, що пов'язано з розвитком «невідчутних» або нематеріальних активів і включає такі нові цінності та сучасні трудові компетенції: підприємництво; командний дух; системне мислення; смак до творчості; нестандартність і швидкість ухвалення рішень; здатність працювати в умо-

вах безперервних змін; здатність експериментувати; здоровий авантюризм; навички відтворення інновацій тощо.

Таким чином, удосконалення освіти виступає найважливішою умовою переходу до сталого розвитку, а система формування нових знань і компетенцій, оцінка їхньої якості стає важливою ланкою такого переходу. Знання – це єдиний порятунком для України в її становленні як європейської країни. У сучасній економіці знань основними критеріями мають стати, в першу чергу, вміння навчатися, загальнокультурна письменність, які формують інформаційно-комунікативні, соціальні, громадянські та підприємницькі цінності, а також цінності збереження здоров'я. Сучасна освіта має бути орієнтована на формування сучасної ціннісно-орієнтованої особи, що становить основу людського капіталу суспільства.

На сучасному етапі для досягнення сталого розвитку мова може йти тільки про інноваційно-інвестиційний розвиток, заснований на створенні принципово нової технічної бази виробництва, ухваленні нових технологічних рішень, залученні робочої сили нового рівня професійно-кваліфікаційної підготовки. Такий тип розвитку забезпечує сталість соціально-економічної системи, відповідність соціальних стандартів розвиненим країнам, формує умови для забезпечення конкурентоспроможності країни і, як наслідок, створення реальної соціально орієнтованої ринкової економіки країни.

Послідовність дослідження визначених теоретичних гіпотез передбачає три головних етапи:

1. Діагностика нинішнього етапу розвитку соціально-економічної системи промислових регіонів: визначення траєкторії розвитку всієї системи у цілому й окремих її складників; розроблення системи оціночних показників для визначення «точок перегину», тобто періодів зміни (або переходу) етапів життєвого циклу системи; визначення можливостей для забезпечення сталого розвитку і його різновиду, тобто більш сильна або більш слабка сталість.

2. Аналіз соціальної підсистеми для забезпечення сталого розвитку промислового регіону.

3. Формування системи соціальних чинників сталого розвитку промислового регіону за такими напрямками: забезпечення оптимального співвідношення між фактичною ціною і ринковою вартістю робочої сили; створення критичної маси реальних значень ціни робочої сили; розширення ємності внутрішнього ринку за рахунок підвищення платоспроможності й попиту; формування сучасного ринку праці; формування нових цінностей і сучасних трудових компетенцій; розвиток людського та соціального капіталу; вдосконалення освіти, тобто формування сучасної економіки знань.

Будь-які системи не є незалежними сутностями, вони складаються із спільних для всіх систем (соціуму та природи) процесів самоор-

ганізації, розкривають можливості синергетичного управління процесом розвитку людини, суспільства, людства. А це означає, що у людства з'являється принципова можливість керувати процесами формування ноосфери через дотримання законів етики (як законів сталості динамічної структури людини, суспільства та природи) і значно підвищує значущість світоглядних духовних характеристик свідомості людини та суспільства.

Таким чином, зростає значення досліджень якісних характеристик духовного потенціалу українського суспільства (особливостей світоглядної картини світу, форм пізнавальної активності, зразків взаємодії тощо) як необхідної умови його залучення до процесу переходу до якісно нового типу сталого розвитку.

Сталий розвиток суспільства – нові принципи стратегії виробництва матеріальних благ на основі неруйнівного взаємодії з навколишнім середовищем.

Звертає на себе увагу на той факт, що до прийняття Концепції сталого розвитку суспільства критеріями під час прийняття планів державного розвитку служили два складники оцінки доцільності: соціальний і економічний. І тільки з появою третього складника – екологічного – система отримує «третю точку опори», а отже (за законами механіки), стає «стійкою». Таким чином, «стійкість» із фізичного формату природним чином переходить у соціальний і створює образ науково обґрунтованого орієнтира розвитку суспільства.

Для того щоб уявити стан України в контексті сталого розвитку в роботі було здійснено аналіз за такими напрямками: нормативно-правова база, наукові розробки, діяльність громадських екологічних організацій, освіта в даному напрямі.

Проведений аналіз дав можливість запропонувати дії щодо розроблення проектів зі сталого розвитку:

1. Проведення досліджень за методологією інтеграції управлінських рішень для досягнення стійкості розвитку і розроблення відповідних рекомендацій.

2. Проведення досліджень та розроблення методичних рекомендацій щодо інтеграції екологічної політики в галузеві стратегії, програми та плани.

3. Законодавче забезпечення переходу від планування соціально-економічного розвитку до планування сталого розвитку країни, регіонів і населених пунктів.

4. Зміцнення інституційної бази сталого розвитку в пострадянських країнах, включаючи розроблення моделі функціонування органу державного управління, відповідального за сталий розвиток країни.

5. Визначення міжнародних, регіональних і національних цілей сталого розвитку із залученням різних зацікавлених сторін для

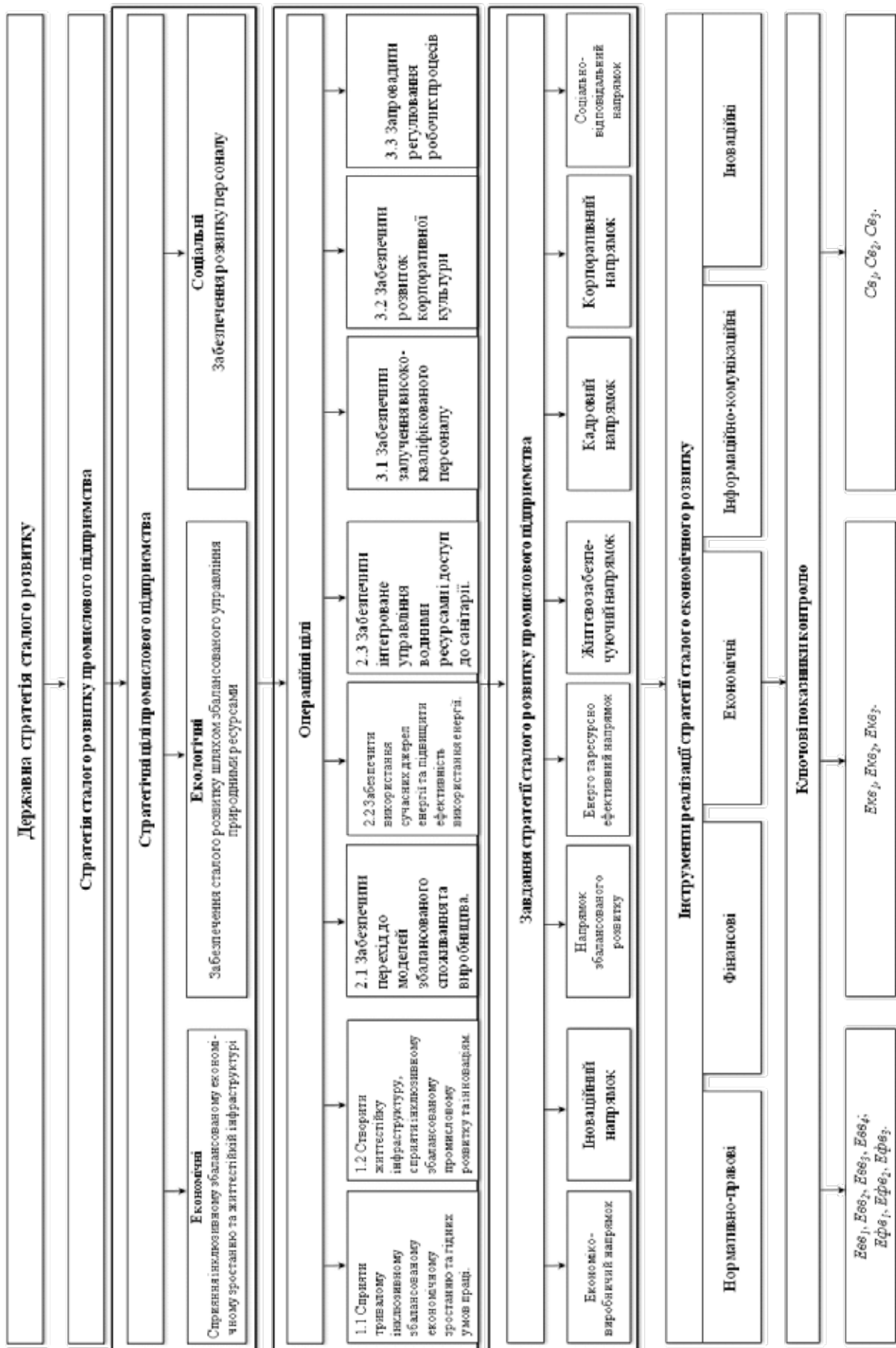


Рис. 1. Система управління сталим розвитком промислового підприємства (розроблено автором)

формування національних платформ сталого розвитку.

Таким чином, можна зробити висновок, що екологічна та економічна підсистеми в системі сталого розвитку мають більший ступінь розробленості, взаємодії та реалізації на регіональному рівні, ніж екологічна та соціальна. А взаємозв'язок, взаємозумовленість та гармонізація трьох сфер (економічної, екологічної та соціальної) не простежуються ні на регіональному, ні на державному рівні. Основною парадигмою будь-якого розвитку є розширення можливостей вибору. Відповідно до цього, поняття «сталий розвиток» можна трактувати як розширення можливостей вибору для нинішніх та їх не зменшення для майбутніх поколінь. З урахуванням наведеного змісту сталого розвитку тип відтворення населення, тривалість життя, здоров'я, освіта, інтелектуальний та трудовий потенціал, соціальний та людський капітал, які забезпечують розширення можливостей вибору, мають виступати основними цілями сталого розвитку соціальної підсистеми, а не його умовами.

Глобальні процеси сталого розвитку та інтеграція України у світові системи потребують запровадження в систему національної безпеки принципів та ідей сталого розвитку. З формального погляду сталий розвиток може бути розглянуто як гармонізація відносин трьох структурних підсистем цивілізованого світу: соціуму, економіки і навколишнього середовища. Тому в

концепцію сталого та збалансованого розвитку не тільки держави у цілому, а й будь-якого промислового підприємства повинне закладатися вирішення трьох основних завдань [9–11]:

– економічного – забезпечення збалансованого з екологічними і соціальними вимогами ефективного розвитку виробництва;

– екологічного – відновлення первинної якості стану природного середовища до рівня, що не шкодить здоров'ю людини і природним екосистемам, збереження його на цьому рівні, досягнення його максимально можливого поліпшення;

– соціального – поліпшення умов життєдіяльності і відтворення населення, поліпшення його генофонду, підвищення його матеріального забезпечення й якості життя.

З урахуванням загальних світових тенденцій у цьому напрямі та особливостей розвитку України на сучасному етапі на основі використання методу дедукції була запропонована модель сталого економічного розвитку, яка визначає цілісну систему стратегічних та операційних цілей переходу до інтегрованого економічного, соціального та екологічного розвитку (рис. 1) [12]. Дана модель була побудована на основі цілей та завдань, які стоять перед Україною у цілому в напрямі сталого розвитку [13–16]. Використання запропонованої моделі дає змогу керівництву підприємств вибрати інституційні засади впровадження стратегії, напрямки вза-

Таблиця 1

Ключові показники контролю ефективності впровадження системи управління сталим розвитком промислового підприємства

	Чинники		Умовні позначення	Показники
Внутрішні	Економічні	виробничі	Evv_1	Основні фонди, <i>млн грн</i>
			Evv_2	Обсяг виробництва, <i>млн грн</i>
			Evv_3	Витрати на 1 грн товарної продукції, <i>грн</i>
			Evv_4	Чистий дохід, <i>млн грн</i>
	Соціальні	фінансові	Efv_1	Загальна вартість активів, <i>млн грн</i>
			Efv_2	Дебіторська заборгованість, <i>млн грн</i>
			Efv_3	Кредиторська заборгованість, <i>млн грн</i>
	Екологічні		$Св_1$	Середньооблікова чисельність, <i>тис. чол</i>
			$Св_2$	Середньомісячна заробітна плата, <i>грн</i>
			$Св_3$	Продуктивність праці, <i>грн</i>
Зовнішні		$Екв_1$	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, <i>тис. т</i>	
		$Екв_2$	Обсяг оборотної та повторно використаної води, <i>млн м³</i>	
		$Екв_3$	Обсяг скидання забруднених вод, <i>млн м³</i>	
		$Фз_1$	Ціни на сировину, <i>грн/од</i>	
			$Фз_2$	Ціни товарної продукції, <i>грн/од</i>
			$Фз_3$	Питома вага експорту, %
			$Фз_4$	Індекс інфляції, %

Джерело: сгруповано автором

емодії з партнерами на міжгалузевому та міжсекторальному рівнях, основні рушійні сили та інструменти її реалізації [12].

У табл. 1 надано ключові показники контролю ефективності впровадження системи управління сталим розвитком промислового підприємства [12]. Оцінка ефективності здійснюється за період. Пропонується вибирати такі періоди для контролю: 1 рік – для оцінки реалізації оперативних планів, 3–5 років – для оцінки реалізації короткострокових планів; 10–12 років – для стратегічної оцінки та формування подальшої стратегії розвитку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Прове-

дений аналіз особливостей та передумов формування стратегії сталого економічного розвитку промислових підприємств довів, що визначальним у стратегії є інноваційне спрямування вектору розвитку, який ґрунтується на активному використанні знань та наукових досягнень, стимулюванні інноваційної діяльності, створенні сприятливого інвестиційного клімату, оновленні сприятливих фондів, формуванні високотехнологічних видів діяльності та галузей економіки, підвищенні енергоефективності виробництва, стимулюванні збалансованого економічного зростання, заснованому на притоці інвестицій, в екологічно безпечне виробництво та сучасні технології технології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи сталого розвитку : навчальний посібник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми : Університетська книга, 2005. 654 с.
2. Всемирная история экономической мысли : в 6 т. Т. 4 : От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса / гл. редкол. В.Н. Черковец. Москва : Мысль, 1988. 574 с.
3. Безтелесна Л.І. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення. *Економіка України*. 2009. № 7. С. 4–12.
4. Ващекин Н.П., Мунтян М.А., Урсул А.Д. Устойчивое развитие и открытое общество: путь к сфере разума. URL : <http://www.abcglobe.com/razv-noosfera.htm>.
5. Степин В.С. Теоретическое знание. Москва : Прогрес-Традиция, 2003. 744 с.
6. Сталый розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : монографія / О.Ф. Новікова та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. 534 с.
7. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учебник / под. ред. Л.Г. Мельника, Л. Хенса. Сумы : Университетская книга, 2007. 1120 с.
8. Вольчик В.В., Кот В.В. Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков. *Journal of Institutional Studies*. 2013. Т. 5. № 4. С. 36–57.
9. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / В.М. Геєць та ін. ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. Київ, 2011. 696 с.
10. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / О.І. Амоша та ін. Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. 848 с.
11. Устойчивое развитие : теория, методология, практика : учебник / под ред. Л.Г. Мельника. Сумы : Университетская книга, 2009. 1216 с.
12. Філіпішина Л.М. Управління системою сталого економічного розвитку підприємств: теорія, методологія і практика : монографія. Маріуполь : ПДТУ, 2017. 344 с.
13. Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80>.
14. Стратегія розвитку промислового комплексу на період до 2025 : проєкт. URL : https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKewiloZbdn_PaAhWFKiwKHUs0Cb4QFghOMAY&url=https%3A%2F%2Ficci.com.ua%2Fwp-content%2Fuploads%2F2016%2F12%2FLyst-TPP.pdf&usg=AOvVaw253qvx-CfzZ65d8nOE79I.
15. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року : проєкт. URL : <http://www.sd4ua.org/wp-content/uploads/2015/02/Strategiya-stalogo-rozvytku-Ukrayiny-do-2030-roku.pdf>.
16. Программа по окружающей среде ООН (UNEP). URL : <http://www.UNEP.org> – <http://www.un.org/russian/ga/unep/>.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.48

МАРКЕТИНГ ОЗДОРОВЧНО-ЛІКУВАЛЬНИХ ПОСЛУГ У ГАЛУЗІ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ

MARKETING OF HEALTH AND WELLNESS SERVICES IN THE FIELD OF MEDICAL TOURISM

Чернякова П.Д.

магістр,

Національний університет харчових технологій

Зі стрімким розвитком туристичної галузі у світі та безпосередньо в Україні вагоме місце посідає напрям медичного туризму. Медичний туризм виконує передусім важливі соціальні функції, пов'язані з лікуванням та профілактикою захворювань, що притаманні та є тісно пов'язані з історичними та регіональними особливостями населення певної країни, а також різноманітними заходами, спрямованими на охорону здоров'я населення. З економічного погляду для держави впровадження нових видів туризму допомагає виходити на нові міжнародні ринки туристичних послуг та, відповідно, отримувати більші доходи. В Україні існують усі передумови та чинники для активного розвитку медичного туризму, проте ця сфера ще не є достатньо дослідженою та проаналізованою. Саме така складність теми та її недостатня невивченість зумовили вибір теми статті, що підтверджує її сучасність та актуальність.

Ключові слова: медичний туризм, лікування, оздоровчий туризм, лікування в Україні, медичний маркетинг.

Медицинский туризм – довольно популярное направление туризма, главной целью которого является организация лечения пациента за границей. От привычного туризма он отличается тем, что отдых за рубежом совмещается с медицинскими услугами, которые готовы оказать ведущие мировые центры и клиники. Для украинцев медицинский оздоровительный туризм является новым направлением, которое появилось относительно недавно, несмотря на то что в мире это давно популярное направление туризма. Сегодня для украинцев доступны любые клиники и медицинские учреждения Европы, Израиля и Америки, где они могут пройти качественное лечение с применением современных технологий и методик. Актуальность данной статьи заключается в том, что все чаще украинские граждане обращаются к услуге медтуризма, предпочитая лечиться за границей. Связано это с тем, что в европейских клиниках осуществляется более точная диагностика и постановка диагноза; лекарства, которые выписывают наши медики, не решают проблем; за рубежом могут провести самую сложную хирургическую операцию с большой эффективностью; в Украине практически не производится трансплантация либо очереди приходится ждать несколько лет; реабилитационные меры не помогают эффективно восстановить здоровье.

Ключевые слова: медицинский туризм, лечение, оздоровительный туризм, медицинский маркетинг, лечение за рубежом.

Ukraine may not be the first place that springs to mind when we think about a location for the medical tourism break, but it was actually the world's 7th most visited destination in 2008. It's slipped down the list since then but has attracted an increasing number of medical tourists. While much of Ukraine's infrastructure is still recovering from its Soviet past, one area where Ukraine has excelled is in the provision of private medical facilities. Today's healthcare tourist can expect the highest standards of equipment and expertise, as the Ukraine aims to attract new wealth from across Europe. Private dentistry, cosmetic surgery and other medical treatments are all offered at significant savings compared to your own country, with almost no waiting lists. In particular, the Ukraine is becoming well known as a specialist center for laser eye surgery. Ukraine is also one of the rare countries that supports international surrogacy, providing Ukrainian surrogate mothers and egg donation services at a fraction of the cost of elsewhere in Europe and with very short waiting lists. Ukraine is becoming a very promising market for inbound medical and health tourism. Our country has a reputation for health care provider with a good price-quality ratio. Treatment and rehabilitation

in Ukraine is becoming increasingly popular among patients from Western Europe, Israel, USA, UK. The cost of medical services in Ukraine is lower by 30-70% than the cost of similar services in other countries, but the quality and comfort level are similar with many foreign clinics. Clinics have become interested in attracting patients and there is a healthy competition that encourages medical institutions to provide even more high-quality and unique medical services and to acquire innovative equipment, attract more qualified personnel. The optimistic future outlook on medical tourism is leading to an excessive boom and a growing competition of Ukraine among other European countries. Health tourism is an emerging, global, complex and rapidly changing segment that needs to be better understood by destinations willing to leverage opportunities and better address challenges.

Key words: *medical tourism, treatment in Ukraine, health tourism, wellness in Ukraine, treatment abroad.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розглянуто теоретичні основи медичного туризму як одного з найбільш перспективних та прибуткових напрямів туризму. Популяризація здорового способу життя серед молоді привертає увагу до проведення різних наукових досліджень. Визначення економічної ефективності функціонування державних та приватних медичних закладів дає змогу проаналізувати та чітко виокремити найбільш відвідувані медичні установи туристами, що спланували своє лікування за кордоном. Перетворення медичного туризму України у високоприбуткову галузь та її позиціонування на міжнародному ринку медичних послуг є проблемою загальнодержавного характеру та потребує вирішення на всеукраїнському рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивчення проблем та перспектив розвитку ринку новітніх форм туризму, зокрема медичного, є предметом дослідження вітчизняних та закордонних учених, зокрема С. Балохіна, М. Вишнякова, О. Джангірова, А. Ігнат'єва, І. Когунова, Л. Криворучко, В. Кривошеєва, І. Мироненка, Т. Ткаченко, Т. Скоробагатої, О. Романіва, В. Федорова, М. Фурманека та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основні завдання, які слід розглянути в рамках вирішення даної проблематики:

- розглянути теоретичні засади для розвитку медичного туризму;
- проаналізувати тенденції, що характеризують стан ринку медичного туризму в Україні та світі;
- провести дослідження чинників, що формують передумови для збільшення попиту на медичний туризм на території України;
- вивчити зарубіжний досвід та виконати порівняльний аналіз вітчизняного та іноземного ринків медичного туризму;
- розробити способи вирішення проблем, що існують в галузі медичного туризму України, а також рекомендації щодо поліпшення поточного стану галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За минулі 10 років у світі сформувалася велика індустрія медичного туризму.

Зростання вартості лікування в розвинених країнах стимулювало появу додаткової вимоги: якісне лікування за низькими цінами й яскраві враження від відвідин нової країни. Висока вартість медичного обслуговування в розвинених країнах світу стала серйозною проблемою не тільки для пацієнтів, а й для їхніх роботодавців, соціальних фондів, страхових систем і держав. Додатковим чинником успіху медичного туризму часто є неможливість оперативного отримання якісної медичної допомоги чи недоступність певних видів медичних послуг в своїй країні. Це призвело до появи значного нереалізованого попиту на послуги охорони здоров'я, який неможливо задовольнити в рамках національної системи охорони здоров'я

За прогнозами Всесвітньої організації охорони здоров'я, до 2022 р. туризм і охорона здоров'я спільно стануть однією з визначальних світових галузей [5].

У структурі інших видів туризму, що пов'язані з охороною здоров'я, медичний туризм займає окреме місце і, незважаючи на низку схожих ознак, є самостійним напрямом сучасної туристичної індустрії.

Медичний (клінічний) туризм передбачає отримання медичних послуг, що надаються поза межами звичного середовища пацієнта в спеціалізованих лікувальних закладах (лікарнях, госпіталах, клініках, медичних центрах). Характерною особливістю медичного туризму є існування однієї чи кількох взаємопов'язаних медичних маніпуляцій, спрямованих на лікування конкретного захворювання, що є первинною метою всього туру.

Українці переконані в тому, що рівень української медицини залишає бажати кращого, саме тому наші співвітчизники звертаються за медичною допомогою в інші країни. Найчастіше за кордон їдуть для лікування онкологічних захворювань, але іноді українці змушені вирушати в іншу країну за медичною допомогою, якої в Україні неможливо отримати. В Україні медичний туризм є досить новим поняттям і видом бізнесу. Фактично навіть не всі вітчизняні дослідники виділяють медичний туризм як окремих вид туризму.

Щодо виїзного медичного туризму, то українські реалії свідчать про те, що медичний туризм є практично єдиною альтернативою отримати доступ до інноваційної медицини. Українці

їздять лікуватися майже в три десятки країн, серед яких – Німеччина, Великобританія, США, Японія, але, за оцінками компанії «МедЕкспрес», у нашій країні працює приблизно 50–70 медичних центрів, орієнтованих на клієнтів-іноземців. Найбільш привабливими для іноземних пацієнтів є стоматологія і косметичні операції [7].

Україна пропонує недорогі та якісні послуги за кількома медичними напрямками. Зважаючи на нинішню доступність міжнародних поїздок, а також розвиток технологій і стандартів лікування, тут пацієнт отримує кваліфіковану медичну допомогу за непоганого сервісу за мінімальною ціною.

Серед країн, що пропонують іноземцям широкий вибір медичної допомоги, українці найчастіше віддають перевагу Ізраїлю. Ізраїль зміг досягнути високих позицій за рахунок правильної маркетингової стратегії та позиціонування медичного туризму на міжнародному ринку. Саме у цій країні проводять практично всі відомі сьогодні операції і медичні процедури. Крім того, ізраїльські клініки оснащені новітнім обладнанням, з яким працюють висококваліфіковані медики [5].

У 2017 р. Ізраїль посів третє місце у світовому рейтингу медичного туризму. Однак під час вибору ізраїльської клініки важливо перевіряти, чи є вона членом Асоціації медичного туризму. Асоціація займається контролем якості лікування та сервісу, що надається іноземним громадянам. Клініки, які входять до складу Асоціації, вже встигли зарекомендувати себе на медичному ринку [4].

Найчастіше Ізраїль відвідують українці для лікування онкології, ортопедії та трансплантації. Відзначимо, що низка операцій із трансплантації (пересадка кісткового мозку, печінки, нирок, серця і легенів від неспоріднених донорів) в Україні не проводять. Іншими популярними туристичними дестинаціями в медичному туризмі є:

Туреччина: діагностика та лікування онкології, ортопедії та операцій за допомогою робота Давінчі;

Латвія і Литва: до місцевих лікарів українці звертаються за допомогою в ортопедії і флебології (захворювання вен);

Індія: у цю країну українці їдуть для лікування онкології і трансплантації;

Таїланд: розвинуті пластична хірургія й естетична медицина.

Загальна статистика медичного туризму свідчить, що 40% українців їдуть за кордон на лікування онкології, 10% – неврології, 8% – на трансплантацію органів; 8% – на лікування ортопедичних захворювань, 6% – на трансплантацію кісткового мозку. Інші запити – флебологія, урологія та гінекологія, естетична медицина, офтальмологія.

Дуже швидкими темпами маркетинг охопив практично всі сфери діяльності, особливо це

стосується матеріального виробництва (товарів) та нематеріальних виробників (послуг). Щодо маркетингу сфери послуг на рівні державних установ, питання в деяких випадках потребує особливої уваги. Це, зокрема, стосується й медичних послуг. Виробників медичних послуг в Україні умовно можна поділити на два види: приватний та державний сектори.

У першому випадку маркетингова філософія ведення приватного бізнесу проявляє себе в повному обсязі, за всіма виокремленими елементами маркетингового міксу нематеріальної сфери, що була запропонована М.Д. Бітнером: формуванні продуктової, цінової політики, політики розповсюдження і просування, а також щодо елементів «процес», «персонал» та «матеріальне середовище» [1].

Існує також спеціальне агентство MedMarketing, яке пропонує широкий перелік послуг із просування медичного бізнесу в мережі Інтернет. Серед найбільш популярних маркетингових інструментів, що використовують приватні медичні заклади, – комплекс digital tools: розроблення сайтів та лендінгів (landing pages), просування медичних проектів та послуг в Google Adwords, просування у соціальних мережах (Social Media Marketing), аналітика та додаткові сервіси, консультування та навчання [2]. Як PR-інструменти використовуються фотосесії медичного персоналу зі створенням особливого іміджу, створення фірмового стилю та рекламно-інформаційні відеоролики (Promo Video) [2].

Якщо проаналізувати все зазначене, можна виділити такі проблеми медичного маркетингу в Україні: розрив та суттєва відмінність у рівні маркетингової філософії ведення бізнесу приватних та державних закладів; часті випадки неприділення уваги державними медичними закладами таким елементам маркетинг-міксу, як процес, матеріальне середовище та персонал (особливо щодо психологічної якості послуг, їх атмосфери); сприйняття свідомістю багатьох людей приватних клінік як VIP-клінік, недоступних та дорогих.

Серед шляхів комплексного вирішення даних проблем можуть бути розглянуті такі пропозиції:

1) просування медичного туризму як перспективного напряму туристичної діяльності України на міжнародних туристичних виставках, салонах, конференціях UNWTO тощо;

2) створення зручної системи користування та співпраці між приватним та державним секторами;

3) впровадження маркетингової філософії ведення бізнесу у державний медичний сектор, орієнтація на потреби клієнтів та вдосконалення мотивації персоналу;

4) збільшення «відчутності» медичних послуг державного сектору для міжнародного туризму: візуалізація, створення веб-сайтів, у тому числі з наявністю інформації про медперсонал, володіння іноземними мовами тощо;

5) врахування соціальних та етичних аспектів під час створення та просування медичних послуг у мережі Інтернет.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проаналізувавши ринок медичного туризму в Україні, можна сказати, що є окремі технології в окремих лікарнях, є окремі, досить знані фахівці, але, на жаль, відсутні чіткі критерії якості медичної допомоги, не створено інформаційної бази про те, де й як лікують, які методи використовують, відсутня структурована система медичного туризму, яка до того ж не забезпечена відповідними державними нормативно-правовими актами. Недостатня теоретична база і законо-

давчі пробіли у цих питаннях можуть призводити до серйозних колізій і в цілому стримувати розвиток медичного туризму. Для того щоб зробити ринок медичного туризму в Україні ефективним та процвітаючим, потрібно в першу чергу звернутися до напрацювань та досвіду зарубіжних країн.

За злагодженого функціонування приватного медичного сектору та державних медичних установ, стратегічного просування медичного туризму в Україні на міжнародному ринку та підтримки держави в закупівлі нового сучасного обладнання дуже швидкими темпами країна зможе посісти лідируючі позиції в розвитку медичного туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Booms B., Bitner M.J. Marketing Strategies and Organizational Structures for Service Firms. Marketing of Services, James H. Donnelly and William R. George, eds. Chicago : American Marketing Association. P. 47–51.
2. Корчак, М. Медицинский брендинг и маркетинг медицинских услуг в Украине. URL : http://www.medmarketing.ua/blog/medbrending-marketing-meduslug_19.
3. MedMarketing. URL : <http://www.medmarketing.ua/>.
4. Валіхновський Р. Медичний туризм епохи глобалізації. URL : <http://www.valihnovsky.blogspot.com>.
5. Здоров'я для всіх: Статистично-інформаційна база даних Міністерства охорони здоров'я України. URL : http://www.moz.gov.ua/ua/portal/ms_publinfoaccess.
6. Федоров В.К. Предпосылки возникновения новых форм лечебно- оздоровительного туризма. *Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление»*. 2011. Т. 24(63). № 2. С. 171–179.
7. Шершньова О.В. Нормативно-правове закріплення видових класифікацій туризму в Україні та їх відповідність міжнародним вимогам. URL : <http://www.naub.org.ua>.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 502.12:712.4:330.332

ВПЛИВ «ЗЕЛЕНИХ» ІНВЕСТИЦІЙ НА ЯКІСТЬ МІСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА

THE INFLUENCE OF GREEN INVESTMENT ON THE QUALITY OF THE MUNICIPAL ENVIRONMENT

Циганенко О.В.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки і управління,
Конотопський інститут Сумського державного університету

Весперіс С.З.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і управління,
Конотопський інститут Сумського державного університету

Щербина О.В.

старший викладач кафедри економіки і управління,
Конотопський інститут Сумського державного університету

У статті розглянуто проблему викликів, які пов'язані з екологічними проблемами міст, визначено необхідність «зеленого» інвестування в Україну та міські території зокрема. Систематизовано поняття «зелені» інвестиції». Для більшості міських територій України характерна несприятлива екологічна ситуація, зумовлена підвищеними антропогенними навантаженнями, тому виокремлено заходи щодо поліпшення якості міського середовища. Вказано на доцільність збільшення інвестицій, залучення яких дасть змогу отримати результати в трьох вимірах сталого розвитку, а саме забезпечити екологічний, економічний та соціально-культурний ефект, завдяки чому міські території зможуть вийти на якісно новий рівень оточуючого середовища.

Ключові слова: міські території, «зелені» інвестиції, якість міського середовища, заходи, вплив.

В статье рассмотрена проблема вызовов, связанных с экологическими проблемами городов, определена необходимость «зеленого» инвестирования в Украину и городские территории в частности. Систематизировано понятие «зеленые» инвестиции». Для большинства городских территорий Украины характерна неблагоприятная экологическая ситуация, обусловленная повышенными антропогенными нагрузками, поэтому выделены мероприятия по улучшению качества городской среды. Указано на целесообразность увеличения инвестиций, привлечение которых позволит получить результаты в трех измерениях устойчивого развития, а именно обеспечить экологический, экономический и социально-культурный эффект, благодаря чему городские территории смогут выйти на качественно новый уровень окружающей среды.

Ключевые слова: городские территории, «зеленые» инвестиции, качество городской среды, мероприятия, влияние.

The article is devoted to the issue of quality of urban areas that require complex actions to attract necessary resources, develop measures for preservation and modernization of existing potential. However, today the issue of financial resource provision of local self-government remains one of the acutest problems. The analysis of the results of researches of Ukrainian and foreign scientists, as well as statistical data, allowed focusing on the need for green investment in the Ukrainian economy and urban areas, in particular. Urban areas are sources of social, demographic, technogenic and other mechanisms of influence on human habitat and are characterised by considerably high development dynamics that, in its turn, initiate rapid growth of social problems, the concentration of financial flows, environmental degradation, as well as changes in methods of urban economic management. Sys-

tem, process, situational, and ecological and economic approaches applied in the article allowed systematizing and analysing the concept of green investments and determining the priority areas of financing for ensuring the proper quality of the urban area. That said, it should be understood that the quality of the urban environment is considered as "a set of fixed properties of the territory, determining the degree of suitability as a human habitat and the possibility of increasing this degree." The quality of the urban environment is assessed by a system of combined sanitary and hygienic and environmental requirements. The priority areas of investment in cities are green (including energy-efficient) construction; development of environmentally-friendly energy; development of environmentally-friendly transport; improvement of water purification and water consumption systems; use of the carbon market; development of ecological infrastructure, etc. Reduction of the harmful impact on the urban environment and the use of green technologies, as well as the creation of a new society that would be joined by achieving a common goal, will lead to a qualitatively new level of existence.

Key words: urban areas, green investment, quality of urban environment, measures, impact.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування нової якості розвитку міських територій стає важливою умовою виходу з кризової ситуації і стабільного соціо-еколого-економічного розвитку країни у цілому. У міському комплексі України зосереджено 69,3% населення, що являє собою величезний потенціал із могутніми трудовими, фінансовими, виробничо-економічними ресурсами та специфічними умовами життя. Сучасний стан міст характеризується значною диференціацією у рівнях розвитку, деяких відмінностях у пріоритетах використання коштів місцевих бюджетів. Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні спонукає керівництво територіальних громад удосконалювати підходи до визначення пріоритетів розвитку та оптимального використання ресурсів як на перспективу, так і в поточному періоді. Особливої уваги заслуговують екологічні аспекти територіального розвитку, оскільки, згідно з дослідженнями українських учених, найбільшу шкоду навколишньому середовищу спричиняють транспорт, промисловість, енергетика та сільське господарство.

Протягом усіх минулих років питання забезпечення екологічної безпеки в Україні багато декларувалися, але реально не вирішувалися на рівні державного керівництва. Екологічні проблеми накопичуються та консервуються, а чиновники незмінно оперують тезою про відсутність належних коштів у держбюджеті й місцевих бюджетах на вирішення цих проблем.

Саме тому питання дослідження впливу «зелених» інвестицій на якість міського середовища та можливість залучення фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку міст та країни у цілому є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок у дослідження проблематики «зелених» інвестицій зробили сучасні вітчизняні та західні науковці: Н. Андреева [1], В. Аніщенко [2], О. Вишницька [3], С. Рассаднікова [4], Г. Дейлі [5] Дж. Холдрен [6]. Проте попри досягнуті здобутки єдиного підходу до визначення поняття

«зелених» інвестицій немає, їхній вплив на якість міського середовища потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – визначення та систематизація поняття «зелених» інвестицій, дослідження проблеми впливу «зелених» інвестицій на якість міського середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основу екологоорієнтованого розвитку міських територій становлять виважена економічна й екологічна політика та збалансованість чинників, що зумовлюють якість життя мешканців міста. Суттєве значення для збалансованого сталого розвитку має поєднання зростання економіки, підвищення соціальної справедливості та зменшення забруднення навколишнього середовища.

Сьогодні маємо такі показники, які дають змогу визначити стан забруднення довкілля, а також обсяг інвестицій природоохоронного призначення, динаміку та структуру екологічних витрат в Україні (табл. 1).

Аналіз статистичних показників щодо показників забруднення довкілля та обсягу капітальних інвестицій (табл. 1) свідчить про те, що вони не демонструють стійкої тенденції. Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону природного середовища зростають із кожним роком. Якщо розглядати показники утворення відходів, то можна стверджувати, що в 2017 р. вони збільшилися на 70 183,9 тис. т порівняно з 2016 р.

Розглянемо структуру утворення відходів за видами економічної діяльності підприємств і в домогосподарствах (табл. 2)

Як видно з табл. 2, видобувна та переробна промисловість має найбільшу частку відходів.

Проблема забезпечення екологічності господарювання вимагає пошуку раціональних форм, методів, інструментів фінансування природоохоронних проектів та програм. Зважаючи на те, що екологічна проблема є спільною для всіх без винятку міст, об'єктивно необхідним є напрацювання комплексних механізмів її вирішення для досягнення максимально збалансованого рівня взаємодії розвитку економіки та природоресурсної бази.

Таблиця 1

Динаміка обсягу інвестицій природоохоронного призначення та екологічних витрат в Україні за 2013–2017 рр. [7]

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, тис. т	4295,1	3350,0	2857,4	3078,1	2584,9
Утворено відходів, тис. т	447641,0	355000,4	312267,6	295870,1	366054,0
Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн. грн.	14339,0	13965,7	16915,5	19098,2	20466,4
Капітальні інвестиції, млн. грн.	267728	219420	273116	359216	448462

Таблиця 2

Утворення відходів за видами економічної діяльності підприємств і в домогосподарствах за 2015–2017 рр. [8]

	2015		2016		2017	
	I–IV класів небезпеки	у тому числі I–III класів небезпеки	I–IV класів небезпеки	у тому числі I–III класів небезпеки	I–IV класів небезпеки	у тому числі I–III класів небезпеки
Сільське, лісове та рибне господарство	8736,8	93,6	8715,5	80,6	6188,2	20,3
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	257861,9	37,6	237461,4	30,0	313738,2	39,6
Переробна промисловість	31000,5	404,5	34093,0	449,4	32176,7	498,1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	6597,5	6,4	7511,5	11,1	6191,7	10,9
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	594,2	3,6	457,4	3,1	408,7	1,4
Будівництво	376,2	1,	300,2	0,7	493,8	1,7
Інші види економічної діяльності	1047,2	40,3	984,6	43,8	998,7	30,9
Домогосподарства	6053,3	0,2	6346,5	2,3	5858,0	2,4

Велике значення в реалізації фінансового забезпечення має, передусім, інвестиційна діяльність. Йдеться як про залучення «зелених» інвестиційних ресурсів, так і про державне фінансування розвитку екологічних орієнтирів.

У контексті дослідження екологічного інвестування для забезпечення якості міських територій перш за все необхідно визначити зміст поняття «екологічні інвестиції». Екологічні інвестиції являють собою «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у господарську діяльність і спрямовані на зменшення антропогенної дії на навколишнє середовище, зниження екодеструктивного впливу процесів виробництва, споживання та утилізацію товарів та послуг; збереження, раціональне використання природних ресурсів та покращення природно-ресурсного потенціалу території; забезпечення екологічної безпеки країни,

внаслідок яких досягаються екологічний, соціальний та економічний результати» [1, с. 98].

Як зазначає В. Аніщенко [2], особливість екологічних інвестицій полягає у таких їх характеристиках: вони спрямовані на використання, охорону й відтворення умов щодо підтримки і нарощення природно-ресурсного потенціалу, а також забезпечення екологічної безпеки; об'єкт екологічних інвестицій має загальний для багатьох споживачів і користувачів характер, тому завдання не може бути вирішене окремим суб'єктом господарювання, регіоном чи країною самостійно; такі інвестиції мають здійснюватися з урахуванням властивостей екосистем чи їхніх окремих компонентів до саморегуляції і самовідновлення [2, с. 177].

У широкому сенсі термін «інвестиції» традиційно вчені трактують як ресурси (час, енергія, активи та ін.), що були витрачені з метою отримання переваг у майбутньому. З економічного

погляду інвестиції – це купівля благ, які сьогодні не споживаються, але будуть використані в майбутньому для отримання прибутку. При цьому з фінансового погляду інвестиції розглядаються як грошовий актив, що придбаний з уявленням про те, що він забезпечить прибуток у майбутньому або буде пізніше проданий за вищою ціною [9].

Результати дослідження свідчать, що традиційно «зелені» інвестиції асоціюються та виступають у вигляді соціально відповідальних, екологічних та соціальних інвестицій [10]. З інженерно-технологічного погляду «зелені» інвестиції розглядаються як інвестиції, що спрямовуються на «зелені» технології (очисне обладнання, технології для поводження з відходами, засоби контролю навколишнього середовища та ін.) та чисте виробництво.

Експерти з «Тріодос Банку» визначили «зелені» інвестиції як фінансовий продукт, який гарантує не тільки фінансову вигоду, а й екологічні та соціальні переваги [11]. Слід наголосити, що низка вчених визначає «зелене» інвестування як концепцію, що включає соціально та екологічно відповідальне корпоративне управління, при цьому підкреслюючи, що «зелені» інвестиції – це спосіб зменшення інвестиційного ризику та одночасне сприяння «зеленому» розвитку [12].

Для більшості міських територій України характерна несприятлива екологічна ситуація, зумовлена підвищеними антропогенними навантаженнями, які створюються в результаті функціонування промислових підприємств і містообслуговуючих систем. Якість природного складник міських територій є чинником, що характеризує умови проживання населення й екологічні аспекти функціонування урбоєкосистем. Тому в сучасних умовах розвитку суспільства на глобальному, регіональному й місцевому рівнях важлива комплексна оцінка якості міського середовища, що дає змогу представити екологічну ситуацію в рамках певної території та визначити основні екологічні, соціальні й економічні проблеми. Під поняттям «якість міського середовища» розуміється комплексна соціо-еколого-економічна характеристика міської території, що включає показники оцінки якості за еколого-економічним, соціально-економічним, соціально-екологічним напрямками (що відповідає оптимальному співвідношенню соціо-еколого-економічних параметрів з урахуванням поточного потенціалу міської території) [13]. Удосконалення процесу управління якістю міського середовища дасть змогу уникнути багатьох екологічних проблем. Сьогодні в більшості міських територій розвиток регулюється недостатньо, що призводить до цілої низки екологічних і санітарно-гігієнічних проблем.

Поліпшення стану якості міського середовища досягається за допомогою технічних заходів, серед яких слід виділити:

– перехід на маловідходні та безвідходні технології;

– удосконалення пристроїв очищення джерел забруднення міського середовища: скидів у водойми і викидів в атмосферу, переведення автомобільного транспорту на інші джерела палива, установка глушників, допалювачів, нейтралізаторів на вихлопні гази двигунів і т. д.;

– уведення замкнених циклів по воді для зниження споживання природних ресурсів, багаторазове використання технічних вод для виробничих потреб і т. д.;

– закриття і виведення за межі міста найбільш токсичних виробництв – забруднювачів міського середовища та розвиток екологічно доречних виробництв;

– створення технологічних комплексів із переробки ТПВ, відходів будівництва та знесення, заводів із переробки токсичних відходів виробництва і т. д.

У США, країнах Західної Європи відбувається перехід від адміністративних методів управління якістю міського середовища до економічних. Відмінною рисою таких перетворень є широке застосування економічних регуляторів для заохочення екологічного підприємництва за збереження державного контролю та нормування у цій сфері. Світовий досвід показує, що ринковий механізм забезпечує більш сприятливий економічний клімат для природозбереження, впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій, аніж жорстке адміністративне. Розроблення принципів відповідальності за користування навколишнім середовищем дає ще одну можливість віднесення вартості забруднення на рахунок того, хто є «заподіювачем» шкоди (принцип «забруднювач платить»), а вартості природних ресурсів – для покриття витрат на їх охорону і відтворення за рахунок споживачів (принцип «споживач платить»).

За оцінками західних економістів, сукупні національні витрати на охорону довкілля, що гарантують збереження якості природного середовища і благополуччя природних об'єктів, повинні становити не менше 10% від ВВП [14, с. 160], проте дані табл. 3 свідчать про те, що в Україні частка капітальних інвестицій на охорону навколишнього середовища є більшою, ніж в Європі, але ефективність їх використання, враховуючи стан забруднення довкілля, значно нижча.

У країнах – членах Європейського Союзу екологічна економіка забезпечує щорічно приріст валової доданої вартості у загальній економіці та займає значну частку в реальному секторі національних економік цих країн, недарма нині екологічна політика ООН передбачає щорічне інвестування 2% світового ВВП в «озеленення» економіки або «екологічну трансформацію господарства» з метою зменшення викидів вуглецю й ефективного використання ресурсів [14, с. 33].

За оцінками ЮНЕП, потреба у щорічному фінансуванні на «озеленення» світової еконо-

**Частка капітальних екологічно спрямованих інвестицій
у загальному обсязі витрат на охорону навколишнього середовища в Україні
та в країнах Європейського Союзу за 2011–2016 рр.**

Країни	Частка капітальних екологічно спрямованих інвестицій у загальному обсязі витрат на охорону навколишнього середовища в Україні та країнах ЄС по рокам, %					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Середнє значення по країнам-членам Європейського Союзу ЄС (28 країн)	29,8	26,6	28,0	29,1	28,5	29,5
Україна	34,9	32,1	29,5	36,3	33,5	35,2

міки становить від 1,05 до 2,59 трлн. дол. США, що становить менш як 1/10 всіх річних світових інвестицій. Найбільший обсяг «зелених» інвестицій у рамках екологічно орієнтованих заходів, передбачених державними пакетами дій із відновлення економіки, припадає на Китай (22 300 млн. євро), Японію (12 300 млн. євро), Республіку Корею (9 300 млн. євро), Францію (5 700 млн. євро), Данію (700 млн. євро), Бельгію (118,8 млн. євро) [16, с. 47].

Питання залучення «зелених» інвестицій для реалізації програм є важливим складником природозбережного розвитку всіх країн світу й України зокрема, особливо в контексті підписання нею Угоди про асоціацію з ЄС. Європейський Союз висуває для учасників високі екологічні вимоги. У середньому заходи, необхідні для дотримання природоохоронного законодавства, оцінюються в 95–145 дол. на душу населення в рік. Це капіталовкладення й експлуатаційні витрати станцій очищення стоків, контроль над забрудненням повітря, експлуатаційні витрати на контроль відходів. У цьому зв'язку питання фінансової підтримки для нашої держави набуває великого значення. Хоча Україна володіє значними запасами природних ресурсів, їх використання в національній економіці є недостатньо раціональним. По-перше, залишається дуже високою ресурсоемність ВВП, яка у два-три рази перевищує середній рівень, притаманний країнам ЄС. По-друге, зберігається низький рівень глибини переробки мінеральної сировини. По-третє, частка порівняно екологічно чистих територій становить лише 7% від загальної площі країни, умовно чистих – близько 8%, мало забруднених – 15%, забруднених та дуже забруднених – відповідно 30% і 40% загальної площі країни [17]. По-четверте, має місце зменшення обсягів фінансування природоохоронної діяльності, що збільшує ризики масштабних техногенних аварій і катастроф. По-п'яте, зменшуються інвестиції у природоохоронне будівництво, а на капітальні вкладення природоохоронного призначення припадає незначна частка загального обсягу інвестицій в економіку України. Це та низка інших чинників впливають на вибір державних рішень стосовно забезпечення ефек-

тивного еколого-економічного розвитку країни та міських територій зокрема.

Для забезпечення належної якості міської території першочергові напрями вкладення капіталу повинні бути в модернізацію житлово-комунального господарства міських територій, яке передбачає реконструкцію житлових будівель, гнучке проектування та будівництво нових енергоощадних житлових споруд із мінімізацією викидів шкідливих речовин, безпечно та чисто відвантаження, вивезення, збереження, утилізацію та переробку твердих побутових та каналізаційних відходів, інвестування у забезпечення чистою водою.

Окрім прямого ефекту, «озеленення» будівельної галузі викликає низку суміжних ефектів: поліпшення комфортності помешкань, продовження терміну експлуатації будівель, зростання зайнятості у суміжних галузях, зменшення споживання імпортованих ресурсів тощо. Можна виділити два напрями реалізації ресурсозберігаючої політики у сфері житло-комунального господарства: заходи, пов'язані з економією ресурсів (сировини, палива, енергії) та заходи, засновані на технологічному зниженні ресурсоемності.

Ще один напрям вкладення капіталу передбачає активізацію галузі з переробки відходів. Відходи, з одного боку, несуть небачені загрози для навколишнього середовища. З іншого боку, відходи можуть бути використані для підвищення конкурентоспроможності виробництва за рахунок скорочення витрат на сировину та їх повторного використання, а також бути джерелом прибутку. Так, досвід Німеччини, яка є світовим лідером за обсягами переробки відходів, демонструє, що індустрія переробки відходів є сферою з річним оборотом понад 50 млрд. євро та забезпечує зайнятість понад 240 тис. осіб. На жаль, в Україні відсутні сучасні підприємства з утилізації та переробки сміття, є лише поодинокі приклади функціонування екологічних підприємств у регіонах.

Нині гостро стоїть питання підвищення енергетичної безпеки держави та усунення екологічних наслідків промислового видобутку традиційних паливно-енергетичних ресурсів. Розвиток альтернативної енергетики здатен суттєво вплинути на розв'язок цих проблем. Вико-

Таблиця 4

Прогнозні обсяги капіталовкладень для виконання програм та заходів щодо освоєння енергії ВДЕ в Україні на період до 2030 р. [19]

Джерела фінансування	Обсяги фінансування, млн. грн.	Обсяги фінансування за етапами, млн. грн.			
		2011-2015	2016-2020	2021-2025	2026-2030
Державний бюджет	24000	23910	34,5	30,5	25
Інші джерела	925598	104292	227027,9	162997,1	431281
Усього	949598	128202	227062,4	163027,6	431306

ристання відновлювальних джерел енергії в Україні має великий потенціал, проте поки що не використовується з огляду на недосконалість вітчизняного законодавства, відсутність сприятливого інвестиційного клімату та державних гарантій, недієздатність правових механізмів і судової системи у цілому.

Одним з основних питань для вирішення проблеми повільного розвитку «зеленої» енергетики в Україні залишається питання визначення джерел фінансування даної галузі. Експерти Інституту відновлювальної енергетики НАН України прогнозують, що провідну роль в освоєнні відновлюваних джерел енергії будуть відігравати недержавні інвестиції (табл. 4).

Нині активне використання альтернативних енергетичних технологій у промисловості неможливе без підтримки держави. Саме уряд шляхом виваженої законодавчої, гнучкої цінової, тарифної та податкової політики має забезпечити життєздатність даного механізму.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Специфічною особливістю «зелених» інвестицій є те, що вони переважно не приносять прямих економічних ефектів, проте соціальні та екологічні наслідки їх реалізації здійснюють вагомий вплив на забезпечення екологічно орієнтованого розвитку світового господарства. Екологічні інвестиції мають свій прояв, насамперед у розробленні та використанні природоохоронного та очисного обладнання; використанні ресурсозберігаючих технологій; створенні матеріальнотехнічної бази для використання у виробничому процесі відновлювальних та екологічно чистих джерел енергії; виробництві екологічно чистих продуктів та розвитку екологічної інфраструктури.

Для переходу міських територій на еколого-економічний розвиток необхідно законодавчо закріпити й запровадити процес екологізації економіки, створивши новий еколого-економічний механізм господарювання. Усі суб'єкти господарювання повинні нести економічну відповідальність за екологічні наслідки своєї діяльності і мати юридично закріплені стимули до зменшення шкідливого впливу на природне життя середовища. Лише за таких умов можна

вивести стан міського середовища на якісно новий рівень, заощаджуючи колосальні кошти, які витрачаються з державного бюджету на ліквідацію надзвичайних екологічних ситуацій, поступово забезпечуючи реальне зростання добробуту людей і сталий екологоорієнтований розвиток.

Передусім необхідно провести наукову експертизу і детальну інвентаризацію екологічно шкідливих виробництв та продукції, що виготовляється ними, на підставі цього вжити рішучих заходів щодо структурної перебудови всього виробничого комплексу України.

Під час визначення перспективних напрямів інвестування, які мають велике значення для економічного зростання і збереження природно-ресурсного потенціалу міських територій, потрібно:

- сконцентрувати інвестиції у галузі, сфери діяльності, від яких можна очікувати максимального результату, найбільш ефективних, зі швидкою і значною віддачею, яка поєднує економічний та екологічний складники;
- здійснювати інвестування у високотехнологічні, інноваційні, ресурсощадні проекти;
- здійснювати державну підтримку інвестицій у галузі, які позитивно впливають на природно-ресурсний потенціал і навколишнє природне середовище, займаються природоохоронною діяльністю та відтворенням природних ресурсів;
- стимулювати приватні інвестиції в екологозбалансовані галузі економіки;
- поліпшувати інвестиційний клімат, державні гарантії, систему пільг для інвестування, яке спрямоване на відновлення якості й оздоровлення навколишнього природного середовища, підвищення ступеня екологічної рівноваги, різноманіття і продуктивності екосистем тощо;
- залучати іноземні інвестиції в інвестиційні проекти, які задовольняють екологічні вимоги, зберігають і відтворюють природно-ресурсний потенціал;
- урахувати тенденції світового розвитку під час визначення і вибору пріоритетних напрямів інвестиційної політики, оскільки нинішній етап розвитку світової економіки пов'язаний зі структурними змінами в економіці постіндустріальних країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева Н.Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление. Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2006. 536 с.
2. Аніщенко В.О. До питання щодо удосконалення теоретико-методологічних засад екологічного інвестування. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 8(74). С. 175–183.
3. Вишницька О.І. Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2009. № 2. С. 51–58.
4. Рассаднікова С.І. Стратегія і тактика екологізації інвестиційної діяльності. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2005. Вип. 15.6. С. 396–402.
5. Daly H. *Ecological economics: Principles and applications* N.Y., 2010. 544 p.
6. Henningsen C. Managing Ecological Investment Risk. *GreenMoney Journal*. 2011. № 82. P. 1–4.
7. Україна – 2017 : статистичний збірник / Держ. комітет статистики України. Київ, 2018.
8. Статистичний щорічник України за 2017 рік / Держ. комітет статистики України. Київ, 2018.
9. Investment. (2018). Investopedia. Retrieved from. URL : <https://www.investopedia.com/terms/i/investment.asp#ixzz5LVfUJt3b>. (дата звернення: 13.11.2018).
10. Inderst G., Kaminker C. and Stewart F. (2012), Defining and Measuring Green Investments: Implications for Institutional Investors' Asset Allocations, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions № 24, OECD Publishing. URL : <http://dx.doi.org/10.1787/5k9312twonn44-en> (дата звернення: 05.01.2018).
11. Green Investment. (2018). World Green Economy Council. Retrieved from. URL : <http://wgeco.org/green-investment/> (дата звернення: 03.08.2018).
12. Summary of Stream 5: Our green future: green investment and growing our natural assets. Retrieved from URL : http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/rap/Asia-Pacific_Forestry_Week/doc/Stream_5/Stream_5_Summary.pdf.
13. Циганенко О.В. Стратегії соціо-еколого-економічного розвитку міських територій : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» ; Сумський державний університет. Суми, 2016. 22 с.
14. Варламова С.І. Особливості екологічного інвестування в національній економіці. *Інноваційна економіка*. 2016. Вип. 1–2(61). С. 158–162. URL : www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgjirbis_64.exe? (дата звернення: 15.01.2017).
15. Eurostat: Environmental protection expenditure in Europe. – detailed data (NACE Rev. 2) [env_ac_exp1r2]. URL : <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>. (дата звернення: 02.11.2017).
16. Орлова Н.С. Зелена економіка в умовах сталого розвитку України. *Менеджер*. 2015. № 1. С. 45–50.
17. Didukh V. (2011) Ecologization of innovative activity in accordance with requirements of sustainable development of society. *Efektivnist' derzhavnoho upravlinnia*. Vol. 27. P. 359–369.
18. Проблемы инвестиционного менеджмента в природоохранной деятельности : монография / Б.В. Буркинский и др. Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2001. 232 с.
19. Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні до 2030 року. URL : http://saee.gov.ua/sites/default/files/UKR%20IRENA%20REMAP%20_%202015.pdf.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.556 (477)

ТЕНДЕНЦІЇ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СЕРЕДОВИЩІ УКРАЇНСЬКИХ СЕЛЯН

TRENDS IN MIGRATION PROCESSES AMONG UKRAINIAN PEASANTS

Іванишин В.В.

доктор економічних наук, професор, ректор,
Подільський державний аграрно-технічний університет

Печенюк А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
директор навчально-наукового інституту,
Подільський державний аграрно-технічний університет

Печенюк А.П.

кандидат економічних наук, докторант,
Подільський державний аграрно-технічний університет

Розглянуто сучасні міграційні аспекти в середовищі українських селян. Встановлено, що трудова міграція має короткостроковий характер, але загрозою є нелегальні трудові мігранти з інших країн. Визначено позитивні та негативні сторони міграції українських селян. Виявлено їх вплив як на макrorівні, так і на рівні окремого індивіда. Встановлено переважно позитивний вплив трудової міграції на рівні окремого індивіда, але негативний — на макrorівні. Виявлено, що значна кількість підприємств аграрного сектору потребує трудових ресурсів та пропонує конкурентну заробітну плату працівникам, що може стати стримуючим мотивом для подальшої міграції. Сформовано пропозиції щодо скорочення міграційних потоків.

Ключові слова: міграція, мотиви міграції, трудові мігранти, трудові ресурси, селяни, аграрний сектор.

Рассмотрены современные миграционные аспекты в среде украинских крестьян. Установлено, что трудовая миграция носит краткосрочный характер, но угрозой являются нелегальные трудовые мигранты из других стран. Исследованы положительные и отрицательные стороны миграции украинских крестьян. Выведено их влияние как на макроуровне, так и на уровне отдельного индивида. Установлено преимущественно положительное влияние трудовой миграции на индивидуальном уровне, но отрицательное — на макроуровне. Выведено, что значительное количество предприятий аграрного сектора требует трудовых ресурсов и предлагает конкурентную заработную плату работникам, что может стать сдерживающим мотивом миграции. Сформированы предложения по сокращению миграционных потоков.

Ключевые слова: миграция, мотивы миграции, трудовые мигранты, трудовые ресурсы, крестьяне, аграрный сектор.

The theme of labor migration for Ukraine is extremely relevant. The current tendency, in which a significant part of the able-bodied population is covered by this phenomenon, suggests that the country has chosen the wrong vector of development, and, consequently, further research needs a reduction of migratory flows, especially population from rural regions. The purpose of the study is to find the peculiarities of the migratory processes of Ukrainian peasants for their further consideration in the development of state programs for the development of the agrarian sector and rural territories, the purpose of which is to contain migration in the peasant environment. The article deals with modern migration aspects among the Ukrainian peasants from the standpoint of sociological theory, which determines migration as a consequence of the economic segmentation of the world, this phenomenon is the result of the inequality of socio-economic development of Ukraine, where labor migration is short-term, but the threat of the state is illegal labor migrants from other countries. The positive and negative aspects of the migration of Ukrainian peas-

ants were revealed. Their influence on the macro level and on the level of the individual is revealed. The positive influence of labor migration on the inhabitants of villages, in particular on the psychological, economic, communication and social levels, is established, but negative at the macro level. It has been found that a significant number of agrarian enterprises need labor and offers competitive wages to workers, which may become a restraining motive for further migration. This situation is complicated by the fact that not always the quality of labor resources meets the requirements of agrarian companies regarding their level of competence. It is possible to stop the outflow of labor migrants by ensuring stabilization and improvement of the economy, developing a strategy for the development of rural areas, based on which the concept of development of agrarian production should be based on the broad involvement of farmers and private peasant farms, focused on the production of organic products, providing support to the peasants for own economy, forming a sense of the owner; the opening of training centers for attracting, developing and retaining workers.

Key words: migration, motives of migration, labor migrants, labor resources, peasants, agrarian sector.

Постановка проблеми. Україна, яка прагне інтеграції з Європейським союзом, не залишається осторонь світових глобалізаційних викликів. Одним із них є міграція трудових ресурсів. Особливо гостро відчувається відсутність належної теоретичної та практичної бази, яка слугувала б основою для подальшого прогнозування наслідків упровадження стандартів Європейського союзу щодо засад міграційної політики та адаптації їх до українських умов. У цьому контексті важливого значення набуває питання трудової міграції українських селян. Від його вирішення залежить як рівень їхнього достатку та добробуту, так і рівень розвитку економіки держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання міграційних процесів займається низка науковців. Зокрема, О.Р. Світлов розглядає питання міграції з погляду теорії соціальної мобільності, яка визначається соціальною адаптацією до нових умов, що приводить до руйнації зв'язків та витіснення людей зі звичного способу життя; М.П. Тарнавський у своїх дослідженнях визначає причини та наслідки міграційних процесів загалом; Ю.С. Кіцул вивчає проблеми нелегальних міграційно-правових відносин; О.Ю. Кичак досліджує сімейний побут закарпатських заробітчан та вплив міграційних процесів на сільську територію; М.М. Жибак описує трудову міграцію з позицій її впливу на ефективність використання трудового потенціалу сільських територій. Віддаючи належне авторам та погоджуючись загалом з ученими щодо причин і наслідків міграційних процесів, вважаємо за необхідне перенесення акцентів безпосередньо на визначення особливостей сучасних міграційних процесів у середовищі українських селян та виділення їхніх позитивних та негативних сторін.

Постановка завдання. Метою дослідження є знаходження особливостей міграційних процесів українських селян для подальшого їх урахування під час розроблення державних програм розвитку аграрного сектору та сільських територій, ціллю яких має бути стримування міграції в селянському середовищі. При цьому вирішувалися такі завдання: систематизація наукових поглядів щодо міграційних процесів; аналіз

міграції серед українських селян; виділення особливостей міграції в селянському середовищі та визначення її впливу на макrorівні та на рівні окремого учасника; розроблення пропозицій щодо скорочення міграційних потоків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудова міграція є віддзеркаленням соціально-економічної політики держави. Та ситуація, за якої значна кількість громадян України підтримує трудову міграцію, а досить часто – й еміграцію (особливо це стосується молоді), свідчить, що державою абсолютно неправильно вибрані пріоритети подальшого розвитку країни.

Проблема трудової міграції значною мірою охопила й українських селян. Це можна пояснити глобалізаційними процесами та переходом до інтенсивних методів виробництва, що приводить до руйнації зв'язків та витіснення людей зі звичного способу життя. Внаслідок цього створюються мобільні групи населення, які активно шукають нові шляхи покращення свого економічного становища. Саме тому у суспільстві стають популярними рухливі форми соціальної адаптації та відбувається розпад класичних систем стримування (таких як вірність батьківщині, традиційний уклад «життя родами» тощо) [1].

Сучасні міграційні процеси, зокрема і серед сільських жителів, варто розглядати у вузькому та широкому аспектах. У широкому розумінні науковцями розглядається сукупність усіх переміщень людей, незалежно від причин, які пов'язані з територіальним переміщенням, включаючи як короткотривалі переїзди, так і повну зміну місця проживання. Вузький – це рух населення, який веде до територіального перерозподілу з відповідною юридичною реєстрацією.

Дослідження сутності міграційних процесів українських селян пропонуємо розглядати з позицій соціологічної теорії, яка припускає існування конкретної своєрідної історичної системи «капіталістичної світ-економіки». Вона розподіляє світ на три підсистеми – периферію, півпериферію і центр. У межах означеної концепції міграція розглядається як наслідок економічного сегментування світу та існування світ-системного ринку праці, а також поляризації світ-системи. Міграцією за такого підходу вважаються лише переміщення між нерівними

сегментами світ-системи, що й характерно для України, яка знаходиться на різних рівнях соціально-економічного розвитку з країнами, в які їдуть наші трудові ресурси [1].

Аграрний сектор є провідною галуззю української економіки та останніми роками впевнено демонструє зростаючу динаміку фінансових результатів та експортного потенціалу.

На початок 2017 року в Україні функціонувало 47,7 тис. сільськогосподарських підприємств, з яких 33,7 – фермерські господарства, а також 4,1 млн. особистих селянських господарств [2].

Велика кількість виробників, значний рівень концентрації потужностей в агрохолдингах, складна система володіння та користування земельними ресурсами формують об'єктивну необхідність забезпечення трудовим потенціалом.

За даними модульного вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань трудової міграції, проведеного органами державної статистики у січні-червні 2017 року, розглянемо процеси трудової міграції серед сільських та міських жителів (таблиця 1):

Наведені дані засвідчують, що українські селяни у загальному міграційному потоці держави становлять 49,1%, що, на наш погляд, є досить високим показником (з огляду на те, що у загальній структурі населення сільські жителі становлять 30,7% від усієї кількості населення країни). Загалом слід відзначити, що в основній масі це короткострокові трудові мігранти, тобто громадяни, які за наявності позитивної динаміки розвитку ринку праці та рівня її оплати в Україні зможуть швидко повернутися та розбудувувати власну державу.

Опитування, проведені М.М. Жибак серед селян щодо проблеми трудової міграції в західному регіоні, свідчать, що майже всі опитані бажають повернутися до України за умови вирішення таких соціально-економічних питань, як:

– забезпечення сталого розвитку сільських територій та соціальної інфраструктури села, що відповідає міжнародним стандартам та нормам – 7,4%;

– наявність роботи за фахом та належних соціально-побутових умов – 11,1%;

– відповідна оплата праці, гарантії соціальних виплат та збільшення загальних доходів сільського населення – 62,9%;

– приведення чинного законодавства України у відповідність із міжнародними нормами з питань соціального захисту, стимулювання та розвитку підприємництва – 18,5% [4].

Для більш чіткого розуміння суті трудової міграції та дослідження його впливу на стан аграрного сектору скористаємося даними Державної служби статистики на предмет виявлення освітнього рівня сільських та міських трудових мігрантів (таблиця 2):

Наведені Державною службою статистики дані засвідчують, що найбільша кількість сільських трудових мігрантів має повну середню та професійно-технічну освіту. Незначна частка припадає на селян із вищою освітою, тоді як серед міського населення кількість громадян із повною вищою освітою становить 23%.

Згідно з даними статистичного опитування, трудові мігранти найчастіше знаходили роботу за кордоном за допомогою друзів та знайомих. Дуже низька питома вага громадян, які скористалися послугами приватних агенцій, що робить неможливою адекватну оцінку масштабів міграційних процесів [3].

За різними оцінками, валютні надходження в Україну від заробітчан становлять майже четверту частину ВВП країни. Значна сума цих коштів, потрапивши на наш внутрішній ринок, використовується для придбання в основному товарів імпортного походження, стимулюючи іноземних товаровиробників, збільшуючи тим споживчий попит та зростання цін. Тобто ці кошти не сприяють розвитку національної економіки. Зовсім незначна частина мігрантів (за деякими даними, близько 3,6% заробітчан після повернення організовують власну справу).

Проблему створює той факт, що у зв'язку з відсутністю належного статистичного обліку цієї категорії трудових мігрантів ми не можемо встановити точні масштаби цього явища.

Таблиця 1

Трудові мігранти за місцем проживання до виїзду за кордон

Показники	Всього	Міське населення	Сільське населення
Кількість трудових мігрантів, усього, тис. осіб	1303,3	663,5	639,8
Частка у загальній міграції, %	100	50,9	49,1
у т. ч. за категоріями, %:			
– трудові мігранти, які повернулися до України	43,2	47,5	38,7
– короткострокові трудові мігранти	48,5	43,3	53,9
– працівники-емігранти	8,3	9,2	7,4
Частка трудових мігрантів у загальній кількості населення віком 15–70 років, у %	4,5	3,4	6,9

Джерело: [3]

Таблиця 2

Розподіл сільських та міських трудових мігрантів за рівнем освіти

Показники	Всього	Міське населення	Сільське населення
Кількість трудових мігрантів, усього, тис. осіб, у т. ч. за рівнем освіти, %	1303,3	663,5	639,8
повна вища	16,4	23,0	9,5
базова або неповна вища	17,1	21,5	12,5
професійно-технічна	33,9	35,9	31,8
повна загальна середня	30,1	18,7	41,8
базова загальна середня	2,5	0,9	4,4

Джерело: [3]

За різними експертними оцінками, за кордоном знаходиться від 2,5 млн. до 8 млн. українців-заробітчанин. З іншого боку, збільшується потік мігрантів, в основному нелегальних, в Україну [5].

Аналітики СБУ називають шість постійних міжнародних каналів незаконного переправлення нелегалів: Індонезійський; Шрі-ланкійсько-бангладеський; Афганський; Китайський; В'єтнамський; Арабсько-курдський [6, с. 15].

Таким чином, Україна перетворилася на європейський відстійник нелегалів. Теоретично ці особи можуть стати заміщенням робочої сили, яка виїхала із сільської місцевості. На практиці ми бачимо дещо іншу ситуацію, яка створює загрозу нашій державі та громадянам. Окремі види кримінального бізнесу вже набули етнічного характеру: нігерійці контролюють торгівлю героїном, китайці ввозять опіум, афганці, пакистанці та іранці – гашиш та марихуану. Це свідчить про те, що міграція в Україну потребує жорсткого контролю та обмеження [5, с. 6].

Саме на цьому етапі українські працедавці мають здійснити заходи щодо утримання вітчизняної робочої сили. Одним із них є зміна підходу до оплати праці працівників. В Україні, а саме в аграрному секторі, досить підприємств, які спроможні та фактично платять конкурентну зарплату, суттєво вищу за середню.

Згідно з даними сайту Rabota.ua, за 30 днів (моніторинг проводився 23.12.2018 р.) за запитом «Робота. Сільське господарство» було знайдено 1428 вакансій [7].

На цю ж дату сайт пошуку роботи Work.ua подає інформацію щодо 658 вакансій у сфері сільського господарства та агробізнесу. Найбільша кількість пропозицій припадає на Київ та Київську область, дещо менша – на м. Дніпро та область, Харківську, Одеську, Хмельницьку та інші області нашої країни [8].

Аналіз пропозицій заробітної плати показує, що найвищі зарплати в агросекторі пропонують у Рівненській області. На другому місці – Волинська, за нею – Закарпатська, Черкаська та Тернопільська області.

Найбільш затребуваними та одночасно найбільш високооплачуваними (зарплата може досягати 80 тис. грн) в агросфері є агрономи.

Цікаво, що цих фахівців потребували не тільки невеликі підприємства, а й великі аграрні компанії країни. Наприклад, «Астарт», «Кернел», Vitagro, «Євраліс Семенс» і UkrLandFarming. У тваринницькій сфері України затребувані ветеринарні лікарі. Їхня заробітна плата в середньому становить близько 40 тис. грн. [9].

Значною проблемою як для сучасних агрохолдингів, так і для невеликих фермерських господарств є залучення сезонних працівників.

Виходячи з аналізу пропозицій працевлаштування, можна дійти висновку, що аграрним компаніям потрібні фахівці не тільки традиційних аграрних професій, але й IT-сфери. Значна увага окремих роботодавців акцентується на знанні іноземної мови.

Дефіцит робочої сили виступає перешкодою для інвестицій в аграрну галузь. На найближчий період в агросекторі України спостерігатиметься боротьба за кадри.

Сформуємо позитивні та негативні сторони трудової міграції українських селян (таблиця 2):

Розглянуті у дослідженні фактори дають змогу виявити вплив кожного з них на наслідки міграційних процесів як на рівень макросередовища, так і на особистісний рівень селянина-мігранта. Встановлено, що наслідки міграції загалом негативно впливають на загальне економічне становище країни та аграрного сектору, тоді як на індивідуальному рівні спостерігається більше позитивів, ніж негативу, зокрема, це стосується характеристики трудових мігрантів у частині психологічних, економічних, комунікаційних та соціальних аспектів.

Цікавим, на наш погляд, є висновок О.Ю. Кичак щодо сімейного побуту та життя селянських сімей Закарпаття. Вона визначає, що внаслідок трудової міграції «на початку третього тисячоліття ще зберігаються риси побуту українського народу часів кінця XIX – XX ст., які тісно переплітаються із сучасними, модерними, заробітчанськими вкрапленнями, творячи своєрідну побутову культуру цих сімей». Як приклад автор наводить ситуацію, коли за заробітчанські кошти у цьому регіоні будуються гарні сучасні будинки європейського рівня, але люди не поспішають у них переходити, відкладаючи це на потім, для дітей. Діти, своєю чергою, наслі-

Таблиця 2

Вплив трудової міграції селян

Макрорівень			
Фактори	Наслідки міграції	Позитивні	Негативні
Демографічні	Неможливість вітворення робочої сили, старіння населення сільських територій		+
Економічні	Значні грошові перекази заробітчани, які теоретично можуть виступати як інвестиції Використання зароблених коштів на споживання, а не на розвиток чи інвестиції в країну Значне споживання імпортованих товарів Зростання цін на товари та послуги	+	+
Технологічні	Технологічне відставання. Вітчизняне аграрне виробництво має в основному сировинний характер		+
Соціальні	Зменшення соціальної напруги Розвиток явища «соціальне сирітство»; Поглиблення соціального розшарування	+	+
Освітньо-культурні	Нівелювання цінності освіти, формування типу громадян без національної самоідентифікації, головним мотивом та потребою виступає матеріальна сторона та задоволення нагальних потреб людини		+
Політичні	Заміщення нестачі трудових ресурсів мігрантами Поглиблення міграційних процесів сприятиме розробленню заходів стимулювання вітчизняних працівників	+	+
Селянин-мігрант (рівень індивідуума, особистісний рівень)			
Демографічні	Діти трудових мігрантів після певної професійної підготовки замінюють своїх батьків, старші люди, використавши свій потенціал, повертаються на батьківщину		+
Економічні	Можливість вирішення матеріально-побутових питань	+	
Психологічні	Підвищення адаптаційних характеристик Раціоналізм; Висока мотивація Нові стандарти поведінки на ринку праці Зміна стилю життя, соціальної поведінки, системи цінностей	+	+
Соціальні	Вирішення власних проблем без допомоги держави; більш високі оцінки власного соціального статусу Можливість забезпечити належний рівень життя членам сім'ї Виконання робіт, які в основному не є престижними та мають низький соціальний статус серед громадян країни, де перебуває трудовий мігрант	+	+
Освітньо-культурні	Процес навчання розглядається як втрата часу Зниження загального інтелектуального рівня Підвищення рівня комунікаційної взаємодії Вивчення іноземного досвіду ведення господарства та мови країни перебування	+	+

Джерело: розробка авторів

дуючи батьків, також стають трудовими мігрантами. Вказує автор і на важку, непосильну працю сільської жінки, чоловік якої на заробітках. Тобто фактично умови життя і побуту у великій кількості людей суттєво так і не покращилися [10].

З метою покращення наявного стану та зменшення трудової міграції в сільському госпо-

дарстві України слід вжити низки заходів як на макрорівні, так і на рівні окремих господарських суб'єктів. До заходів у масштабах держави відносимо розроблення стратегії розвитку сільських територій. В її основу має бути покладена концепція розвитку аграрного виробництва на базі широкого залучення до господарської

діяльності фермерських та особистих селянських господарств, орієнтованих на виробництво органічної продукції та становлення таким чином сільськогосподарської економіки нового типу, надання їм всебічної підтримки та сприяння, формування у селян почуття господаря та впевненості у майбутньому. На рівні аграрних компаній доцільним є: нарахування та виплата конкурентної заробітної плати, посилення соціальних гарантій працівників, організація навчальних центрів чи курсів підвищення кваліфікації для працівників, соціальна відповідальність бізнесу.

Висновок. У країнах із високим ступенем розвитку економіки трудова міграція є нормальним процесом професійного, соціального розвитку особистості та складником свободи пересування працівників.

Для України тема трудової міграції є особливо актуальною та болючою, зокрема, це стосується аграрного сектору, який демонструє останніми роками стабільне зростання, а отже, і зростаючу потребу у трудових ресурсах. Нині значна кількість аграрних компаній пропонують

для співробітників досить гарні умови праці та конкурентну заробітну плату. Проблемою є те, що не завжди якість трудових ресурсів відповідає вимогам самих компаній, що й зумовлює відтік надлишкових трудових ресурсів за кордон. Зупинити відтік працівників можна такими шляхами: забезпечити стабілізацію та оздоровлення економіки, надавати підтримку селянам для ведення власного господарства, формувати почуття господаря; відкривати аграрними компаніями навчальні центри для залучення, розвитку й утримання працівників, готовність здійснювати інвестиції у працівників.

В іншому разі на зміну вибулим трудовим ресурсам прийдуть мігранти з країн третього світу, що суттєво змінить ринок праці та в кінцевому підсумку приведе до витіснення корінного населення.

Перспективи подальших наукових досліджень вбачаємо у розробленні напрямів державної політики щодо стримування міграції українських селян шляхом постановки акцентів на розвиток власного індивідуального господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Світлов О.Р. Поняття «міграції»: сучасні погляди та можливі перспективи в контексті теорії соціальної мобільності. www.soc.univ.kiev.ua/sites/default/.../actprob16_33-42.pdf
2. Малій О.Г. Аналіз сучасної системи кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні. URL: journals.urau.ua/index.php/wisssn021/article/download/129307/124729
3. Державна служба статистики. Статистичний бюлетень. «Зовнішня трудова міграція населення України», 2017. URL: www.ukrstat.gov.ua
4. Жибак М.М. Трудова міграція та її вплив на формування та ефективність використання трудового потенціалу сільських територій регіону. Ефективна економіка № 12, 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2551>
5. М.П. Тарнавський. Міграційні процеси в Україні: причини і наслідки. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2012. вип. 22, ч. 1. С. 3–10.
6. Ю.С. Кіцул. До проблеми нелегальних міграційно-правових відносин. Правове регулювання переміщень населення (міграції, депортації, трансфери, проблеми біженців): історія і сучасність: матеріали П'ятої Всеукраїнської науково-теоретичної Інтернет-конференції. Вип. 5. НУ «Львівська політехніка». Львів: Ліга-Прес, 2016. С. 13–16.
7. Робота. Сільське господарство. https://rabota.ua/ua/jobsearch/vacancy_list?keyWords=Сільське%20господарство®ionId=0&pg=2
8. Робота. Сільське господарство, агробізнес. URL: <https://www.work.ua/jobs-agriculture/>
9. Рівне дише: найбільш затребувані аграрні спеціалісти на Київщині, найбільш оплачувані — на Рівненщині. URL: <https://agroday.com.ua/2018/07/20/kadry-vyrishhuyut-vse-najbilsh-zatrebuvani-agrarni-spetsialisty-nakyuevshhyni-najbilsh-oplachuvani-na-rivnenshhyni/>
10. Кичак О.Ю. Основні риси сімейного побуту закарпатських заробітчаних на початку ХХІ століття. Науковий вісник Ужгородського університету, серія «Історія», вип., 1 (30), 2013.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.64

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ (СТРАТЕГІЙ) ФІНАНСУВАННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF APPROACHES (STRATEGIES) OF FINANCING OF ASSETS OF THE ENTERPRISE

Квасницька Р.С.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

Морозовський Я.Е.

МВА,
Chartered Global Management Accountant

У статті обґрунтовано необхідність здійснення правильного підбору джерел фінансування тих чи інших активів підприємства з метою забезпечення високого рівня його фінансової стійкості. Розглянуто особливості складання матричної моделі взаємозв'язку між структурою капіталу підприємства за джерелами його фінансування та втіленням цих джерел у певних групах активів. Проаналізовано різні можливості використання підприємствами певних джерел фінансування їхньої господарської діяльності, що дають змогу визначити певну критеріальність у питаннях формування структури їхнього капіталу, а отже, забезпечити фінансово стійке функціонування. Запропоновано авторське бачення фінансового забезпечення потреб підприємства в необоротних та оборотних активах.

Ключові слова: фінансова стійкість, активи підприємства, власні джерела фінансування, запозичені джерела фінансування, підхід (стратегія) фінансування активів.

В статье обоснована необходимость осуществления правильного подбора источников финансирования тех или иных активов предприятия с целью обеспечения высокого уровня его финансовой устойчивости. Рассмотрены особенности составления матричной модели взаимосвязи между структурным строением капитала предприятия по источникам его финансирования и воплощением этих источников в определенных группах активов. Проанализированы разновариантные возможности использования предприятиями определенных источников финансирования их хозяйственной деятельности, дающие возможность определения конкретного критерия в вопросах формирования структуры капитала, а следовательно, обеспечения фінансово устойчивого функционирования предприятия. Предложено авторское видение фінансового обеспечения потребностей предприятия в необоротных и оборотных активах.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, активы предприятия, собственные источники финансирования, заимствованные источники финансирования, подход (стратегия) финансирования активов.

The article substantiates the need for the correctness of the selection of sources of financing of certain assets of the enterprise in order to ensure a high level of its financial stability. One of the important tasks of ensuring financial stability of an enterprise is the choice of rational policy of financing the property of the enterprise, that is its non-negotiable and negotiable assets, since the volume of financial resources invested in assets plays a decisive role in accelerating negotiability of the capital and in ensuring constant solvency of the enterprise. Therefore the article also defines the scientific and practical principles of forming the capital structure in terms of the size and sources of its individual elements, which provide for the mandatory consideration of the correctness of the ratio of capital value to the sources of formation and specific property provision of the functioning of enterprises, which allows to optimize the size and structure of current liabilities and reflects the ability to generate profits, provided by the size and structure of assets. The peculiarities of the matrix model of the relationship between the structure of capital of the enterprise by sources of its financing and the implementation of these sources in certain groups of assets are considered. Analyzed the various options for enterprises to use certain sources of financing their business activities,

giving the opportunity to determine a specific criterion in the formation of structure of the capital, and, therefore, ensure the financially sustainable operation of the enterprise. A characteristic of each of the analyzed approaches is given and a conclusion is made about the reality or unreality of existence, and consequently, the practical application of one or another approach. The author's vision of financial provision of the company's needs in the non-negotiable and negotiable assets is proposed.

Key words: financial stability, assets of the enterprise, own sources of financing, borrowed sources of financing, approach (strategy) of financing of assets

Постановка проблеми. Сьогодні актуалізується питання підвищення економічної стійкості як кожного окремо взятого суб'єкта господарювання України, так і держави загалом. Адже економічна стійкість держави знаходиться у прямо пропорційній залежності від стійкості окремих підприємств, установ та організацій. Економічна стійкість підприємств характеризується стабільністю отримання ними високих доходів, які, з одного боку, є достатніми для покриття їхніх зобов'язань, а також для розширеного відтворення виробництва, його розвитку та вдосконалення, а з другого – є запорукою регулярного поповнення дохідної частини бюджетів країни різних рівнів за рахунок податкових надходжень. Своєрідним віддзеркаленням економічної стійкості підприємств є їхня фінансова стійкість. Тому можна стверджувати, що фінансово стійкою державою є держава, в економіці якої переважають фінансово стійкі та економічно ефективні щодо свого розвитку суб'єкти господарювання. Отже, визначення рівнів фінансової стійкості підприємств різних форм власності, сфер діяльності, галузевої належності та організаційно-правових форм господарювання розглядається як базисний індикатор рівня загальнодержавної фінансової стійкості.

Необхідно відмітити, що питання сутності фінансової стійкості, необхідності її оцінки та проведення аналізу чинників, що впливають на її рівень, є не новими. Однак зауважимо, що, хоча проведення робіт з оцінки підприємствами рівня їхньої фінансової стійкості та визначення регулюючого впливу на нього різних чинників є факультативним і не загальнообов'язковим, все ж проблема пошуку конкретних критеріальних інструментів вдосконалення процесу регулювання рівня фінансової стійкості є нагальною за своєю важливістю та актуальністю. Тому одним із важливих завдань забезпечення фінансової стійкості підприємства є вибір раціональної політики фінансування майна підприємства, тобто його оборотних і оборотних активів, оскільки обсяг фінансових ресурсів, що інвестуються в активи, відіграє визначальну роль у прискоренні обертання капіталу та забезпеченні постійної платоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання пошуку раціональної політики фінансування активів підприємств є надзвичайно важливими у напрямі забезпечення достатнього рівня ліквідності, прибутковості вітчизняних підприємств і тому досліджувалися багатьма

науковцями, такими як І.О. Бланк, Є.Ф. Брігхем, М.В. Гридчина, Л.О. Коваленко, В.В. Ковальов, Є.Г. Рясних, Ван Хорн та інші. Водночас додаткового дослідження потребують питання щодо встановлення відповідності між типами політик управління складовими елементами оборотних активів сучасного підприємства та політиками їх фінансування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Під час дослідження можливостей підвищення рівня фінансової стійкості підприємств однією з найважливіших проблем, яка потребує першочергового вирішення, є проблема розроблення певної методики оцінки доцільності формування підприємством структури капіталу в розрізі величини її окремих елементів та джерел їх формування. Розроблення такої методики, на нашу думку, зробить оптимально можливим підбір співвідношення власних і запозичених джерел фінансових потреб підприємства з позиції їх втілення в оборотних та оборотних активах, допоможе вирішити питання росту власних елементів структури капіталу за рахунок різних факторів, а отже, підвищення фінансової стійкості підприємства загалом. Основною підставою для розроблення методики оцінки доцільності формування структури капіталу в розрізі величини та джерел її окремих елементів є обов'язкове врахування правильності співвідношення величини капіталу за джерелами формування та конкретним майновим забезпеченням функціонування підприємств.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування та розроблення науково-практичних засад формування структури капіталу в розрізі величини та джерел її окремих елементів, які передбачає обов'язкове врахування правильності співвідношення величини капіталу за джерелами формування та конкретним майновим забезпеченням функціонування підприємств, що дає змогу оптимізувати величину і структуру поточних пасивів та відображає здатності генерування прибутку, що забезпечуються величиною й структурою активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою підвищення фінансової стійкості підприємства доцільним є першочергове виділення прийнятних напрямів фінансування різних груп активів підприємства певними джерелами цього фінансування. Досягнення цього завдання може бути здійснене за допомогою

матричного моделювання, а саме шляхом побудови матричної моделі, яка являє собою прямокутну таблицю, елементи (клітинки) якої відображають взаємозв'язок об'єктів [1]. У цій моделі виражається взаємозв'язок та взаємозалежність тих чи інших економічних явищ. У нашому випадку такими економічними явищами є структура капіталу підприємства, що виражена через двоякість її втілення:

1) в активах підприємства в розрізі їх різних груп;

2) у джерелах коштів підприємства в розрізі їхньої власності та строковості погашення.

Саме правильність підбору джерел фінансування тих чи інших активів підприємства є основою методики визначення раціонального співвідношення власного та запозиченого капіталу, тобто раціональної структури капіталу загалом. В економічній літературі питання правильності, строково-економічної відповідності елементів капіталу за джерелами фінансування та за втіленням у певних групах активів розглядається стосовно процесу складання матричного балансу підприємства. І саме послідовність та принципи складання матричного балансу можуть бути застосовані нами у визначенні доцільності залучення підприємством різних видів капіталу (власного та запозиченого) для їх використання у фінансуванні майна підприємства. Так, матриця взаємозв'язку між структурною будовою капіталу за джерелами фінансування та втіленням цих джерел у активах може бути представлена таким чином: рядки матриці відображають майно підприємства у розрізі його класифікації за групами активів (необоротні та оборотні); графи матриці відображають суму капіталу підприємства за його структурною будовою щодо джерел формування.

Особливістю складання такої матричної моделі співвідношення різних структурних елементів капіталу підприємства є те, що спочатку заповнюється «периметр» матриці, тобто відображаються підсумкові суми активів підприємства та джерел їх формування. Далі здійснюється в певній послідовності ранжирування джерел фінансування активів за певною методикою. Джерела мають відповідати активам за економічною спрямованістю та строковістю, і перехід від одного джерела до другого здійснюється лише за повного використання першого. Приклад послідовної відповідності певних елементів власного та запозиченого капіталу підприємства їх майновому втіленню наведено у таблиці 1. Необхідно відмітити, що під час застосування цієї послідовності щодо використання власних та запозичених джерел на фінансування різних груп активів наочно відображається якість забезпечення підприємства коштами з різних джерел їх отримання. І використання наступного (зовсім іншого) джерела фінансування певного майна підприємства сигналізує про зниження якості структурного ранжирування капіталу за його джерелами. Адже під час переходу до залучення наступного джерела фінансування певного виду активів, яке не відповідає вищезазначеному напряму його використання, проявляється неефективне формування структури капіталу підприємства саме за критерієм його втілення в активах цього підприємства.

Отже, правильність визначення співвідношення власного та запозиченого капіталу щодо їх використання у певних групах активів підприємства спонукає нас до поглибленого дослідження цього питання. Адже саме аналіз

Таблиця 1

Співвідношення активів підприємства та джерел їх формування

№ з/п за групою	Групи активів	№ з/п		Групи джерел коштів
		за групою	за джерелом	
Необоротні активи				
1.	Необоротні активи	1.	1.	Сукупний власний капітал
			2.	Довгостроковий запозичений капітал
Оборотні активи:				
2.	Запаси	2.	1.	Залишок сукупного власного капіталу
			2.	Кредиторська заборгованість та короткострокові кредити
3.	Дебіторська заборгованість	3.	1.	Залишок сукупного власного капіталу
			2.	Залишок кредиторської заборгованості та короткострокових кредитів
			3.	Залишок довгострокового запозиченого капіталу
4.	Грошові кошти та їх еквіваленти	4.	1.	Залишок сукупного власного капіталу
			2.	Залишок довгострокових кредитів
			3.	Залишок короткострокових кредитів
5.	Інші активи	5.	1.	Залишок власних та запозичених джерел

Джерело: розроблено авторами

різноваріантності можливостей використання підприємствами певних джерел фінансування своєї господарської діяльності дасть змогу визначити певну критеріальність у питаннях формування структури їхнього капіталу. Тому розгляд вищезазначеного ранжирування капіталу має значення і з боку виділення стратегічних та тактичних цілей розвитку підприємства. Адже довгострокове фінансування за рахунок як власних, так і запозичених джерел здійснюється, як правило, саме щодо необоротної частини активів підприємства. Що ж стосується поточного (короткострокового) фінансування, то воно притаманне повсякденній господарській діяльності підприємства для задоволення потреб її здійснення, тобто для вирішення тактичних цілей підприємства – фінансування оборотних активів. Звичайно, управління капіталом підприємства щодо його стратегічного розвитку та конкретних тактичних цілей є цілісним процесом, в якому питання довгострокового та короткострокового фінансування активів підприємства є взаємопов'язаними та взаємозалежними. На нашу думку, переплетеність проблем управління капіталом підприємства з позиції поділу його за довгостроковими та короткостроковими джерелами фінансування активів дає змогу провести дослідження можливостей вирішення питань щодо найбільш оптимального співвідношення цих джерел в активах підприємства [2].

Під час втілення в активах підприємства його капіталу спостерігається постійне оновлення оборотних активів, що пов'язане із веденням підприємствами операційної діяльності. Вони перебувають постійного поточного фінансування як за рахунок власних коштів, так і за рахунок залучення запозичених коштів, як правило, короткострокового кредитування за нестачі власних коштів для безперервності цього оновлення. При цьому доцільним є розгляд ранжирування запозичених коштів за їх втіленням в активах у такому розрізі: необоротні активи фінансуються за рахунок довгострокових джерел фінансування, а оборотні – короткострокових. Однак таке прямо пропорційне ранжирування складників запозиченого капіталу щодо групування активів є не досить виваженим без урахування розподілу оборотних активів на:

– ті, які необхідні для задоволення певних мінімальних довгострокових потреб підприємства і за своєю величиною є відносно постійними протягом року або операційного циклу підприємства, якщо він більше року;

– такі оборотні активи, величина яких залежить від певних сезонних змін, від розширення на певному етапі розвитку діяльності підприємства.

Таке ранжирування оборотних активів за періодом їх функціонування підтримується в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів під час висвітлення питань управління оборотним капіталом підприємства.

Однак назви виділених груп оборотних активів у різних авторів є також різними. Так, перша група оборотних активів носить такі назви: «постійні (системні)» (Г.Б. Поляк, І.О. Бланк, Л.О. Коваленко, В. В. Ковальов, М.В. Гридчина, Є.Ф. Брігхем), «фіксовані» (Дж. К. Ван Хорн, Є.Г. Рясних, Г.Г. Кірейцев) та «стабільні» (О.С. Стоянова). Оборотні активи другої за періодом функціонування групи називають змінними (Г.Б. Поляк, І.О. Бланк, Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова, В. В. Ковальов, М.В. Гридчина), або тимчасовими (Є.Ф. Брігхем), або ж нестабільними (О.С. Стоянова). Для зручності узагальнимо ранжирування оборотних активів за строком їх функціонування за найбільш поширеними серед економістів їх назвами: «постійні» та «змінні».

Зауважимо, що крім вищезазначеного деталізованого ранжирування всіх активів підприємства, структура джерел їх фінансування залежить також від особливостей політики підприємства щодо вибору того чи іншого підходу (політики) фінансування самих активів. Саме вибір найбільш раціонального співвідношення власних і запозичених джерел фінансування за напрямками їх розміщення дає змогу впливати на рівень фінансової стійкості підприємства. Адже раціональність структури джерел фінансування активів підприємства може бути виражена через показники ризику втрати підприємством його ліквідності. Тому дослідження оптимізації співвідношення складників структури капіталу підприємства під впливом їх втілення в активах потребує обов'язкового врахування зміни рівня такого показника фінансової стійкості, як робочий капітал. Робочий капітал – це частина оборотних активів, сформованих за рахунок власних коштів та постійної величини залученого капіталу підприємства [3]. Наявність робочого капіталу свідчить про те, що підприємство здатне не тільки сплатити поточні борги, але й має в своєму розпорядженні фінансові ресурси для розширення діяльності і здійснення інвестицій. Оцінити достатність робочого капіталу на підприємстві можна за допомогою такого показника, як коефіцієнт достатності робочого капіталу, який дорівнює відношенню чистого продажу до величини робочого капіталу. Величина цього коефіцієнта знаходиться в тісній залежності від галузевої специфіки підприємства. У західних компаніях коефіцієнт достатності робочого капіталу, як правило, перебуває в межах від 8,6 до 25,3. Нами були розраховані показники достатності робочого капіталу підприємств України за галузями, які виробляють товар: промисловість; сільське, лісове та рибне господарство; будівництво (рис. 1). За даними рис. 1 видно, що величина коефіцієнта достатності робочого капіталу вагомо коливається залежно від галузевої специфіки українських підприємств-виробників товарів:

– у промисловості – від 26,87 у 2013 році до -12,62 у 2017 році;



Рис. 1. Рівень коефіцієнту достатності робочого капіталу підприємств України галузей, що виробляють продукцію, за 2013–2017 роки

Джерело: складено за даними джерела [4]

– у сільському, лісовому та рибному господарствах – від 1,97 у 2013 році до 2,04 у 2017 році;

– у будівництві – від 11,98 у 2013 році до -7,02 у 2017 році.

Отже, порівняно із західними підприємствами в Україні достатність робочого капіталу підприємств не тільки значно нижчою, але й за певними галузями економіки є від'ємною.

Таким чином, робочий капітал є індикатором величини ризику втрати підприємством ліквідності, платоспроможності, а отже, його фінансової стійкості за різноваріантного підходу до співвідношення власних і запозичених коштів (у т. ч. довгострокових та короткострокових запозичених коштах) із задоволення загальногосподарських потреб підприємства в необоротних та оборотних активах. Нестача чистих оборотних коштів підприємства може пояснюватися збитками у виробничо-господарській діяльності, ростом безнадійної дебіторської заборгованості, придбанням дорогих за вартістю основних фондів тощо. Значний надлишок означає неефективне використання фінансових ресурсів, уповільнення оборотності власних коштів, втрату можливостей отримання додаткових доходів від вигідних інвестицій [1].

Підходи (стратегії) щодо вибору співвідношень запозичених джерел формування капіталу підприємств розглядаються в роботах багатьох авторів. Ці підходи передбачають вибір того чи іншого рішення щодо досягнення максимальних результатів діяльності за мінімальних витрат та ризиків. Група авторів виділяє чотири підходи (стратегії) фінансування активів підприємства: ідеальну, агресивну, консервативну, помірну (компромісну) [5; 6; 7]. Є також автори, які виділяють лише три з перерахованих стратегій фінансування активів підприємства – дуже компромісну (помірну), консервативну та агре-

сивну [8; 9; 10; 11; 12]. Також є автори, які розглядають більш деталізовано фінансування активів, а тому виділяють більше можливих стратегій, наприклад, В.М. Гридчина виділяє шість стратегій фінансування оборотних активів підприємства [1]. Необхідно відмітити, що більшість авторів розглядають підходи підприємства щодо фінансування активів різними джерелами лише щодо оборотної частини цих активів. Такий підхід є вузькоцільовим, а тому правильним лише щодо певної окремої частки загальної суми запозиченого капіталу підприємства. Тому, на нашу думку, для повного відображення картини ранжирування капіталу підприємства за напрямками його використання та для подальшої оптимізації структури самого капіталу, вилучення необоротних активів під час розгляду підходів фінансування активів є недоцільним. Виходячи з вищезазначеного, під час аналізу різних підходів виділення джерел фінансування оборотних активів підприємства ми паралельно розглядали можливості фінансування і необоротних активів. Під час аналізу наявних підходів (стратегій) фінансування активів підприємства щодо використання певних елементів структури капіталу ми спостерігаємо, що традиційно багатьма авторами використовуються для характеристики різних підходів чотири назви (ідеальний, агресивний, консервативний і помірний або компромісний).

Так, найбільш прийнятним, але водночас і найбільш рідко використовуваним із чотирьох підходів (стратегій) є ідеальний підхід фінансування активів. За цим підходом, на думку авторів, що його виділяють, усі оборотні активи підприємства фінансуються за рахунок поточних його зобов'язань, а необоротні активи – за рахунок власного та довгострокового запозиченого капіталу [5; 6; 7]. За таких умов фінансування активів підприємства оборотні активи

за своєю величиною дорівнюють поточним зобов'язанням. Отже, за ідеальним підходом (стратегією) робочий капітал підприємства дорівнює нулеві. Хоча цей підхід і є ідеальним за співвідношенням активів підприємства та джерел їх фінансування, однак із цієї ж причини він є найбільш ризиковим щодо ліквідності. Так, у випадку екстремальної ситуації (необхідність повного розрахунку з більшістю кредиторів) підприємство змушене буде для покриття поточної кредиторської заборгованості продати частину основних засобів [5].

Агресивний підхід (стратегія) розглядається багатьма авторами не в єдиному ракурсі відображення його особливостей. Тобто за однієї назви цього підходу (стратегії) розглядаються різні варіанти фінансування активів підприємства. Так, під час аналізу характеристики сутності агресивного підходу (стратегії) різними авторами ми можемо виділити три напрями щодо особливостей фінансування майна підприємства. Перший напрям передбачає, що за рахунок власного та довгострокового запозиченого капіталу покриваються всі необоротні активи, а також незначна (мінімальна) щодо потреб здійснення операційної діяльності підприємства постійних (фіксованих) оборотних активів [1; 5; 12; 13]. Інша частина оборотних активів фінансується за рахунок поточного запозиченого капіталу підприємства. Робочий капітал підприємства за цього підходу (стратегії) буде дорівнювати саме тій незначній (мінімальній) частині постійних (фіксованих) оборотних активів, що фінансуються за рахунок власного капіталу підприємства.

Другий варіант агресивного підходу (стратегії) характеризується повною відмовою від власних та довгострокових запозичених джерел формування різних груп активів [1; 10; 14]. Тобто як необоротні, так і оборотні активи в цьому разі фінансуються за рахунок короткострокового запозиченого капіталу. Цей варіант агресивного підходу (стратегії) прирівнює розмір робочого капіталу до нульового значення, оскільки використання власного капіталу ним не передбачається.

Згідно з третім варіантом агресивного підходу власний та довгостроковий запозичений капітал використовуються під час фінансування лише частини змінних оборотних активів (змінні активи за мінусом їх мінімальної частки) [9; 15]. Таким чином величина робочого капіталу за цього напряму агресивного підходу (стратегії) дорівнюватиме сумарній величині постійних оборотних активів та мінімальної частки змінних оборотних активів.

У результаті дослідження варіантів агресивного підходу фінансування активів підприємства ми можемо відзначити, що є ще один теоретично не висвітлений, але практично досить часто використаний в умовах нестабільного розвитку економіки України. Сутність цього варі-

анту в тому, що фінансове забезпечення потреб підприємства в необоротних активах покривається за рахунок власного капіталу та короткострокових запозичених коштів, а оборотні активи фінансуються тільки короткостроковим запозиченим капіталом. Хоча цей варіант агресивного підходу й використовується підприємствами різних галузей, однак фінансовий стан цих підприємств при цьому є досить нестійким, що частково пояснюється від'ємним значенням робочого капіталу таких підприємств.

Характеризуючи агресивний підхід (стратегію), загалом відмітимо, що цей підхід є високо ризиковим щодо забезпечення поточної платоспроможності підприємства та його фінансової стійкості. Разом із тим, цей підхід дозволяє забезпечити найбільш високий рівень рентабельності власного капіталу підприємства саме за рахунок його мінімізації щодо використання при здійсненні операційної діяльності.

Наступним підходом (стратегією) фінансування майнового забезпечення діяльності підприємств є так званий консервативний підхід. Характеризуючи сутність цього підходу загалом, можна сказати, що він полягає у мінімізації (або повній відсутності) джерел короткострокового запозичення. Однак різні автори по-різному зазначають консерватизм цього підходу. Так, одна група авторів розглядає консервативний підхід за таким принципом: необоротні активи фінансуються власним капіталом підприємства, а оборотні – довгостроковим запозиченим капіталом [9; 15]. За таких умов фінансування активів на підприємстві робочий капітал дорівнює або нулю, або певній сумі оборотних активів, що покривається власним капіталом. Також можливий варіант, коли і необоротні, й оборотні активи фінансуються як власним капіталом, так і довгостроково запозиченим.

Інша група авторів (В.В. Ковальов, В.М. Грідчина, О.С. Стоянова, Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова), розділяючи загальну сукупність оборотних активів на постійні та змінні, за консервативного підходу (стратегії) виділяє таке співвідношення активів підприємства та джерел їх фінансування: необоротні активи, постійні оборотні активи та частина (або мінімум, або половина) змінних оборотних активів покриваються величиною власного та довгострокового запозиченого капіталу; решта ж змінних оборотних активів покривається короткостроковим запозиченим капіталом [1; 6; 7; 10].

Розглянуті варіанти консервативного підходу (стратегії) можливі до застосування, якщо на підприємстві досить власного капіталу та є можливість отримання необхідної величини довгострокового запозиченого капіталу. Як правило, вищезазначені умови є досить складними для їх дотримання, а тому цей підхід є не зовсім реальним.

Найбільш реальним підходом (стратегією) фінансування капіталу підприємства за напрямами його використання є помірний (комп-

ромісний) підхід. Цей підхід, як і розглянутий вище – консервативний, передбачає визначення структури капіталу підприємства за джерелами його фінансування на основі ранжирування оборотних активів на їх постійну (фіксовану) та змінну (тимчасову) частини. Однак особливістю цього підходу є те, що необоротні активи підприємства, постійна (фіксована) частина оборотних активів покриваються власним та довгостроковим запозиченим капіталом підприємства, змінна частина оборотних активів фінансується за рахунок короткострокового запозиченого капіталу [1; 6; 7; 8; 11; 12; 13]. В економічній літературі є також дещо змінений варіант вищезгаданого підходу (стратегії) фінансування активів підприємства [5; 10], який відрізняється від попереднього виділенням із змінних оборотних активів певної частки, що фінансуватиметься як необоротні та постійні оборотні активи за рахунок власного та довгострокового запозиченого капіталу. За цього підходу фінансування активів підприємства його робочий капітал дорівнює різниці загальної величини оборотних активів підприємства та тієї їх частини, яка фінансується за рахунок запозиченого капіталу. Хоча помірний підхід є, як ми зазначили, найбільш реальним, однак за його застосування є загроза виникнення надлишкових оборотних активів, що може сприяти зменшенню їх оборотності, прибутковості, а отже, рентабельності залучення довгострокового запозиченого капіталу.

Вищезазначені підходи (стратегії) є найбільш поширеними в практиці управління структурою капіталу підприємства щодо його використання в активах, однак, як було зазначено вище, різні автори виділяють різну кількість підходів (стратегій), як меншу, так і більшу. Отримані результати щодо можливих різноваріантних підходів (стратегій) формування структури капіталу підприємства щодо фінансування його активів та величини робочого капіталу зведено у табл. 2. Саме така деталізація напрямів фінансування активів згідно з певними елементами структури капіталу підприємства якраз і є відображенням можливостей варіацій між власним та запозиченим капіталом загалом, а також між власним капіталом та елементами запозиченого капіталу за строками погашення зобов'язань підприємства, тобто є певною прерогативою щодо способів оптимізації цільової структури підприємства.

Розглядаючи кожний із вищезазначених підходів, насамперед ми можемо дійти висновку про реальність чи нереальність існування, а отже, і практичного застосування того чи іншого підходу. Так, за критерієм реальності практичного існування виділені нами підходи за номерами: 3, 6 та 8, є нереальними. Це пояснюється тим, що для започаткування функціонування будь-якої підприємницької діяльності через створення конкретних суб'єктів господарювання різних форм власності та різних організаційно-правових форм є необхідною умовою наявність

початкового (статутного чи пайового) капіталу, розмір якого може встановлюватись як довільно самим суб'єктом господарювання, так і відповідно до чинного законодавства (створення статутного капіталу в акціонерних товариствах здійснюється відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства»). Тому третій підхід ранжирування структури капіталу підприємства за напрямками фінансування активів, який передбачає виділення в структурі капіталу лише запозиченого, причому лише короткострокового, є нереальним щодо його використання. Що ж стосується шостого та сьомого підходів формування структури капіталу з фінансування активів, то їх нереальність полягає в тому, що в господарській діяльності чинних підприємств різних форм власності та різних організаційно-правових форм завжди виникають різні види кредиторської заборгованості (за товари, роботи та послуги, за розрахунками з бюджетом, з оплати праці, зі страхування тощо), тобто різні види короткострокового запозиченого капіталу. Що й забезпечує нереальність цих підходів фінансування активів згідно з певними елементами структури капіталу підприємства. Відповідно до вищезазначеного, ми маємо змогу виключити третій, шостий та сьомий підходи з подальшого нашого дослідження.

Аналізуючи інші (залишені нами) підходи фінансування майнового забезпечення діяльності підприємств, можна відмітити, що вони різняться між собою величиною робочого капіталу або короткострокового запозиченого капіталу, який використовується за того чи іншого підходу.

Всі підходи (стратегії) фінансування активів підприємства, за винятком тих, що ми виокремили як нереальні щодо практичного застосування, ми можемо ранжувати за ступенем ризику неплатоспроможності на основі динаміки величини робочого капіталу підприємства. Так, за напрямом зменшення ризику втрати платоспроможності виділені нами підходи будуть поставлені у такий порядок: 1) 5; 2) 1; 3) 2; 4) 4; 5) 7; 6) 10; 7) 9.

Це ранжування здійснено з умовою прийняття для аналізу єдиної величини короткострокового запозиченого капіталу, а також того, що прийняте нами поняття «частина змінних оборотних активів» за своєю абстрагованою величиною перевищує величину такого поняття, як «мінімальна частина змінних оборотних активів». Що ж стосується 11-го підходу (стратегії) фінансування активів підприємства, то ступінь ризику втрати платоспроможності підприємства за його використання може коливатися від розміру частини оборотних активів, що є меншим за мінімальну величину постійних оборотних активів, до її розміру, який максимально наближений до загальної величини оборотних активів підприємства. Тому цей підхід може бути розташований у динамічному ряду ймовірності

**Аналіз підходів ранжирування структури капіталу підприємств
за напрямками фінансування їхніх активів**

Підхід	Трактування підходу	Короткий запис та запропонована авторами назва	Джерело
1	2	3	4
1	Оборотні активи (ОА) фінансуються короткостроковим запозиченим капіталом (КЗК), а необоротні активи (НЕОА) – власним капіталом (ВК) та довгостроковим запозиченим капіталом (ДЗК)	ОА ← КЗК; НЕОА ← (ВК + ДЗК) (ідеальний) РК = 0	[1; 5; 6; 7]
2	Необоротні активи (НЕОА) і частина постійних оборотних активів (ОА пост.) фінансуються за рахунок власного капіталу (ВК) і довгострокового запозиченого капіталу (ДЗК), інша частина постійних оборотних активів і змінні оборотні активи (ОА зм) – короткостроковим запозиченим капіталом (КЗК)	(НЕОА + Частина ОА пост.) ← (ВК + ДЗК); ((ОА пост. – Частина ОА пост.) + ОА зм) ← КЗК (агресивний) РК = Частині ОА пост., що фінансується (ВК+ДЗК)	[1; 5; 8; 11; 13]
3	Як необоротні активи (НЕОА), так і всі оборотні активи (ОА) фінансуються за рахунок короткострокового запозиченого капіталу (КЗК)	(НЕОА + ОА) ← КЗК (агресивний) РК = 0	[1; 10]
4	Необоротні активи та постійні оборотні активи (ОА пост.) і частина мінімальних змінних оборотних активів (Частина мін. ОА зм.) фінансуються за рахунок власного капіталу (ВК) та довгострокового запозиченого капіталу (ДЗП), а залишок змінних оборотних активів (ОАзм. – Частина мін. ОАзм.) фінансуються короткостроковим запозиченим капіталом	(НЕОА + ОА пост. + Частина мін. ОА зм.) ← (ВК + ДЗК); (ОАзм – Частина мін. ОАзм.) ← КЗК (агресивний) РК = ОА пост. + Частина мін. ОА зм.	[9]
5	Необоротні активи (НЕОА) фінансуються за рахунок власного капіталу (ВК) та короткострокового запозиченого капіталу (КЗК), а всі оборотні активи (ОА) – короткостроковим запозиченим капіталом (КЗК)	НЕОА ← (ВК + КЗК) ОА ← КЗК (агресивний) РК < 0	Авторська розробка
6	Як необоротні активи (НЕОА), так і всі оборотні активи (ОА) фінансуються за рахунок власного капіталу (ВК) та довгострокового запозиченого капіталу (ДЗК)	(НЕОА + ОА) ← (ВК + ДЗК) (консервативний) РК = ОА	[1; 6; 10]
7	Необоротні активи (НЕОА) + постійні оборотні активи (ОА пост.) та мінімальна частина змінних оборотних активів (Мін. частина ОА зм.) фінансуються за рахунок власного капіталу (ВК) і довгострокового запозиченого капіталу (ДЗК), а інша частина змінних оборотних активів (ОАзм. – Мін. Частина ОА зм.) – за рахунок короткострокового запозиченого капіталу (КЗК)	(НЕОА + ОА пост. + Мін. частина ОА зм.) ← (ВК + ДЗК); (ОА зм. – Мін. Частина ОА зм.) ← КЗК (консервативний) РК = ОА пост. + Мін. Частина ОАзм.	[9]
8	Необоротні активи (НЕОА) фінансуються за рахунок власного капіталу (ВК), а всі оборотні активи (ОА) – довгострокового запозиченого капіталу (ДЗК)	НЕОА ← ВК ОА ← ДЗК (консервативний) РК = ОА	[7]
9	Необоротні активи та постійні оборотні активи (ОА пост.) і частина змінних оборотних активів (Частина ОА зм.) фінансуються за рахунок власного капіталу (ВК) та довгострокового запозиченого капіталу (ДЗП), а залишок змінних оборотних активів (ОАзм. – Частина ОАзм.) фінансуються короткостроковим запозиченим капіталом	(НЕОА + Частина ОА зм. + ОА пост.) ← (ВК + ДЗК); (ОА зм – Частина ОА зм.) ← КЗК (консервативний (дуже консервативний)) компромісний РК = ОА пост. + Частина ОА зм.	[1; 5; 6; 7; 8; 9; 11; 13]
10	Необоротні активи (НЕОА) та постійні оборотні активи (ОА пост.) фінансуються за рахунок власного капіталу (ВК) та довгострокового запозиченого капіталу (ДЗК), а змінні оборотні активи (ОА зм.) фінансуються короткостроковим запозиченим капіталом (КЗК)	(НЕОА + ОА пост.) ← (ВК + ДЗК); ОА зм. ← КЗК (помірний (компромісний)) РК = ОА пост.	[1; 6; 7; 8; 11; 13]
11	Необоротні активи (НЕОА) та частина оборотних активів (Частина ОА) фінансуються власним капіталом (ВК) та довгостроковим запозиченим капіталом (ДЗК), а інша частина (ОА – Частина ОА) фінансується короткостроковим запозиченим капіталом (ДЗК)	(НЕОА + Частина ОА) ← (ВК + ДЗК); (ОА – Частина ОА) ← КЗК (помірний) РК = Частина ОА, що фінансується (ВК+ДЗК)	[5; 10]

Джерело: складено авторами

настання ризику втрати платоспроможності в такому інтервалі: початково – перед 2-м підходом; проміжно – між підходами 4-м, 7-м, 10-м та 9-м; кінцево – перед 6-м чи 8-м підходами. Звичайно, практичне застосування того чи іншого підходу (стратегії) є прерогативою кожного окремого підприємства, причому є не сталою догмою, а постійним мінливим явищем.

Висновки. З вищевикладеного можна дійти висновку про те, що для кожного підприємства дуже важливо мати в своєму розпорядженні досить ліквідні кошти, оскільки це є запорукою їх процвітання та подальшого розвитку. Тому підприємства повинні обирати правильні та найбільш ефективні підходи (стратегії) фінансування своїх активів, які в майбутньому при-

несуть йому прибутки та забезпечать поточну і перспективну платоспроможність, ліквідність, а як результат – фінансову стійкість. У результаті дослідження різних підходів фінансування активів підприємства відзначено, що серед теоретичного висвітлення різними авторами цих варіантів не знайшов відображення варіант, який на практиці досить часто використовується в умовах нестабільного розвитку економіки України. Як результат, запропоновано авторське бачення такого варіанту агресивного підходу (стратегії), за яким фінансове забезпечення потреб підприємства в необоротних активах покривається за рахунок власних та короткострокових запозичених коштів, оборотні ж активи фінансуються тільки за рахунок короткострокових запозичень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грідчина М.В. Фінансовий менеджмент: курс лекцій. Київ, 2012. 268 с.
2. Квасницька Р.С. Світові тенденції структуризації елементів капіталу підприємств на основі конкретизації майнового втілення. *Вісник Технологічного університету Поділля*. 2003. № 6. Ч. 2. С. 145–151.
3. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз : навч. посібник. Київ: А.С.К., 2005. 230 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 17.01.2019)
5. Финансовый менеджмент : учебник / под ред. Г.Б. Поляка. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2018. 456 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. Москва: Финансы и статистика, 2000. 512 с.
7. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент. Київ: Знання, 2008. 483 с.
8. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : в 2-х т. Москва : Омега, 2012. Т. 1. 653 с.
9. Рясних Є.Г. Основы фінансового менеджменту. навч. посібник. Київ: ВЦ «Академія», 2010. 336 с.
10. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник /Под. ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2010. 656 с.
11. Брігхем Є.Ф. Основы фінансового менеджменту. Київ: Молодь, 1997. 1000 с.
12. Фінансовий менеджмент: навч. посібник: / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. Київ: ЦУЛ, 2002. 496 с.
13. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. Москва: «И.Д. Вильямс», 2008. 1232 с.
14. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ: Пер. с англ. Москва: Дело, 2001. 270 с.
15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд., перераб. и доп. Москва.: Инфра-М, 2009. 536 с.

МОНЕТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ГРОШОВО-КРЕДИТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ

MONETIZATION OF THE ECONOMY AND ITS IMPACT ON THE MONEY-CREDIT MARKET OF UKRAINE

Коваленко В.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Першочерговою умовою стійкого економічного зростання є доведення обсягів грошової маси до необхідного і достатнього рівня. Надлишок грошової маси спричинює розгортання інфляційних процесів в економіці України, що може руйнівним чином позначитися на життєдіяльності економічних суб'єктів господарювання. Актуальним підґрунтям дослідження проблеми монетизації економіки в межах статті є необхідність зосередження уваги на впливі її на розвиток грошово-кредитного ринку. Розглядається формат неокласичної монетарної теорії для формування попиту та пропозиції на гроші. У статті розглядається, що грошово-кредитна система держави спрямована на забезпечення ринкової економіки механізмами та інструментами, що використовуються органами державної влади з метою ефективного управління національною економікою. Монетизація визначається як достатність випуску грошей для обігу товарів, процес насичення економіки грошима, необхідними для здійснення платежів та розрахунків, рівень забезпечення національного господарства грошовими коштами, макроекономічний показник, що характеризує рівень забезпечення економіки грошима, функцією попиту на національні гроші. У сучасних умовах розвитку фінансових технологій слід враховувати ті чинники, які викликають структурні зміни у грошовій масі, поведінці суб'єктів економічної діяльності та домашніх домогосподарств до накопичення та споживання. Національний банк України повинен як регулятор враховувати вплив фінансових технологій у розрахунках як рівня монетизації, так і в подальшому під час формування основних засад грошово-кредитної політики, хоча б у середньостроковій перспективі.

Ключові слова: монетизація, грошово-кредитний ринок, попит, пропозиція, грошовий обіг, національна економіка, ліквідність грошей, грошові агрегати.

Первоочередным условием устойчивого экономического роста является доведение объемов денежной массы до необходимого и достаточного уровня. Избыток денежной массы вызывает развертывание инфляционных процессов в экономике Украины, что может разрушительным образом сказаться на жизнедеятельности экономических субъектов. Актуальной основой исследования проблемы монетизации экономики в рамках статьи является необходимость сосредоточения внимания на воздействии ее на развитие денежно-кредитного рынка. Рассматривается формат неоклассической монетарной теории для формирования спроса и предложения на деньги. В статье рассматривается, что денежно-кредитная система государства направлена на обеспечение рыночной экономики механизмами и инструментами, которые используются органами государственной власти для эффективного управления национальной экономикой. Монетизация определяется как достаточность выпуска денег для обращения товаров, процесс насыщения экономики деньгами, необходимыми для осуществления платежей и расчетов, уровень обеспечения национального хозяйства денежными средствами, макроэкономический показатель, характеризующий уровень обеспечения экономики деньгами, функцией спроса на национальные деньги. В современных условиях развития финансовых технологий следует учитывать те факторы, которые вызывают структурные изменения в денежной массе, поведении субъектов экономической деятельности и домашних домохозяйств к накоплению и потреблению. Национальный банк Украины должен как регулятор учитывать влияние финансовых технологий в расчетах уровня монетизации и в дальнейшем при формировании основных принципов денежно-кредитной политики, хотя бы в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: монетизация, денежно-кредитный рынок, спрос, предложение, денежное обращение, национальная экономика, ликвидность денег, денежные агрегаты.

The purpose of the article is to analyze the dynamics of the level of monetization in Ukraine and its impact on the development of the monetary and credit market in Ukraine. The purpose of the article is to determine that monetization of the economy should be considered as a means of ensuring and satisfying the effective demand for money, including for monetary capital, for the whole economy of the country as a whole; saturation of liquid assets capable of performing such functions as a means of payment and circulation. An urgent ground for studying the problem of

monetization of the economy within the article is the need to focus on the impact of monetary and credit policies on its level. The format of the neoclassical monetary theory for the formation of demand and money supply is considered. The article considers that the monetary system of the state is aimed at providing a market economy with mechanisms and tools used by public authorities to effectively manage the national economy. Monetization is defined as the sufficiency of the issue of money for the circulation of goods. This is a process of saturation of the economy with money necessary for the implementation of payments and payments, the level of provision of the national economy by money. This is macroeconomic indicator characterizes the level of providing the economy with money. The study leads to the conclusion that the main problems hampering the stimulating effect of monetary circulation on economic growth should include. They are attributed to them the imbalance of financial markets and their low liquidity; imperfect structure and unbalanced development of the financial sector; imperfection of functioning mechanisms and low efficiency of use of channels of the transmission mechanism of monetary policy; gradual decrease of banks' lending activity. The article outlines the typical tendencies of the stock market: insufficient regulatory regulation of the basic aspects of the functioning of the market; low liquidity of circulation of domestic securities; low share of the stock segment throughout the financial market; limited amount of financial instruments for asset formation. Effective regulation of the economy it is necessary to carry out the following tasks. To take monetary policy measures that would contribute to the increase of the money supply in the volume of GDP of the country without inflationary growth, the renewal of the work of investment mortgage banks, which links the growth of money with innovation processes, supports the interdependence between money supply and economic activity. In determining the level of monetization and its impact on the development of the monetary market. It is not necessary to forget about the impact of the digital economy. In the current conditions of the development of financial technologies, it is necessary to take into account those factors that cause structural changes in the money supply, the behavior of economic entities and households to accumulation and consumption. The National Bank of Ukraine should, as a regulator, take into account the influence of financial technologies in calculations both on the level of monetization and in the future when forming the basic principles of monetary policy, at least in the medium term.

Key words: monetization, money market, demand, supply, money circulation, national economy, liquidity of money, monetary aggregates.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови характеризуються активізацією трансформаційних процесів, і тому важлива роль у досягненні економічного розвитку України відводиться грошово-кредитній політиці. Сутнісна характеристика грошово-кредитної політики розкривається через монетарні показники, що характеризують стан грошового обігу.

Слід звернути увагу на те, що система грошово-кредитних відносин набуває особливого значення, тому що стан фінансової та банківської систем суттєво впливає на соціально-економічний розвиток країни. Грошово-кредитна система держави спрямована на забезпечення ринкової економіки механізмами та інструментами, що використовуються органами державної влади з метою ефективного управління національною економікою [1, с. 500].

На сучасному етапі розвитку економіки України все більш важливим є процес функціонування грошового ринку. Грошовий ринок є однією з центральних ланок функціонування національної ринкової економіки країни [2, с. 727]. Особливої актуальності набуває взаємодія грошового-кредитного ринку з іншими сферами фінансової системи. Це також підтверджує актуальність дослідження зазначеної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблеми монетизації економіки активно досліджують В.Д. Базилевич, А.А. Гриценко, М.І. Діба, О.В. Дзюблюк, В.В. Іванов, Т.Т. Ковальчук, В.В. Крилова, І.О. Лютий, В.І. Міщенко, С.В. Міщенко, С.В. Науменкова, Б.І. Соколов, М.І. Савлук, В.С. Стельмах та інші відомі науковці. Саме завдяки їх напрацюван-

ням стає можливим використання теоретичних основ регулювання рівня монетизації на практиці. У своїх наукових працях вони розглядають різні аспекти впливу зростаючої грошової маси на цінову стабільність. Високо оцінюючи проведені дослідження, слід зазначити, що ціла низка питань щодо визначення сутності процесу монетизації економіки та її впливу на розвиток грошово-кредитного ринку залишаються невирішеними. Насамперед це стосується питань неефективної грошово-кредитної політики, яка провокує інфляцію, прогнозування рівня монетизації економіки, визначення зв'язку між рівнем монетизації та рівнем інфляції, впливу стадій монетарного та економічного циклу на рівень монетизації національної економіки тощо.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу динаміки рівня монетизації в Україні та її впливу на розвиток грошово-кредитного ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першочерговою умовою стійкого економічного зростання є доведення обсягів грошової маси до необхідного і достатнього рівня. Надлишок грошової маси спричинює розгортання інфляційних процесів в економіці України, що може руйнівним чином позначитися на життєдіяльності економічних суб'єктів господарювання. Нестача грошової маси стримує розвиток суспільного виробництва і зумовлює низьку ділову активність і недостатній рівень ліквідності та платоспроможності, що негативно впливає на показники економічного зростання. Зазначене підтверджується науковими доробками, зробленими С. Науменковою та С. Міщенко, які відзначають, що головною

умовою забезпечення ефективного монетарного регулювання є збалансування попиту та пропозиції грошей з метою забезпечення фінансової стабільності та стимулювання економічного зростання. Рівноважний та стійкий стан грошового ринку можна забезпечити лише тоді, коли зміни в пропозиції грошей будуть узгоджені з динамікою реального ВВП, характером і динамікою інфляційних та девальваційних процесів, а також підкріплені активною дією каналів монетарного трансмісійного механізму грошово-кредитної політики [3, с. 68].

Одним із кількісних індикаторів, який характеризує стан грошового обігу, є величина грошової маси, обсяг та структура якої здійснюють вагомий вплив на розвиток грошово-кредитного ринку. Під грошовою масою розуміють усю сукупність грошових засобів у всіх їх формах, які перебувають у користуванні суб'єктів грошового обігу в певний момент часу [4, с. 59].

Обсяг грошової маси визначається державою – емітентом грошей, її законодавчою владою. Коливання обсягу грошової маси значним чином визначається грошово-кредитною політикою держави, у тому числі й емісійними процесами. При цьому зростання емісії зумовлено потребами товарного обороту і держави.

У структурному відношенні грошову масу можна поділити за кількома критеріями, а саме:

за ступенем «готовності» окремих елементів до оборотності, тобто за ступенем ліквідності; за формою грошових засобів (готівкові, депозитні); за розміщенням у суб'єктів грошового обороту; за територіальним розміщенням та ін.

Найбільшу складність має структуризація грошової маси за першим критерієм, оскільки немає однозначного розуміння ступеня ліквідності кожного її елемента, як і немає чіткого розмежування між власне грошима і високоліквідними фінансовими активами, що вже не є грошима. За цим критерієм наука і практика виділяють кілька елементів грошової маси, комбінацією яких можна визначати різні за складом і обсягом показники грошової маси, які називаються грошовими агрегатами [5].

Кількість агрегатів, які використовуються у статистичній практиці окремих країн, неоднорідна, що пояснюється істотними відмінностями в елементному складі грошової маси, у спектрах активів, які розглядаються в національній практиці як гроші, у завданнях використання грошової маси в регулятивних цілях. Так, у США застосовуються чотири агрегати для визначення маси грошей, у Великобританії – п'ять, у Німеччині і Швейцарії – три, у Росії – чотири [6, с. 34].

У вітчизняній практиці регулювання грошової маси склад та структуру грошових агрегатів



Рис. 1. Сутність грошових агрегатів та розподіл їх за ступенем ліквідності

Джерело: складено авторкою за матеріалами [5; 7]

визначає Національний банк України, характеристика яких подана на рисунку 1.

Структура та динаміка грошової маси в Україні наведена у таблиці 1.

Результати аналізу динаміки всіх показників демонструють їх зростання, хоча воно і має нерівномірний характер, не спостерігається певної закономірної тенденції в темпах зростання. Рівномірне підвищення агрегатів відбувалося в 2007, 2013 та 2016 роках, в інші періоди зміна агрегатів була асиметричною, так, наприклад, у 2008 році на тлі значного зростання готівкової маси зростання коштів на поточних рахунках відбувалося значно повільніше, а в 2011 році, навпаки, більш виражена тенденція до заощадження з огляду на більш швидкі темпи зростання агрегатів М2 та М3; в кризовому 2014 році спостерігаємо більше зростання готівкових та «швидких, ліквідних» грошей, аніж строкових та довгострокових вкладень; 2017 рік характеризується більш швидкими темпами зростання переказних депозитів, ніж інших показників, що

може свідчити про перехід у площину безготівкових розрахунків.

Обсяг грошової бази в листопаді 2018 р. зріс на 1,8%, а її річні темпи приросту збільшилися до 14,2%. Водночас зменшення загальних залишків коштів на депозитних рахунках банків значно перевищило зростання готівки поза банками, що привело до скорочення грошової маси на 1,3% та подальшого уповільнення зростання в річному вимірі до 8,8%. Загалом за майже 11 років зростання сукупної грошової маси становило 832,62 млрд грн., тобто втричі.

Одним із показників, який характеризує розвиток національної економіки, з погляду інтенсивності використання запасу грошей в обігу для товарів та послуг, є швидкість обігу грошової одиниці (рис. 2).

Значення показника швидкості обігу грошей вважається достатнім у разі, якщо кожна грошова одиниця обертається приблизно 2 рази за рік. Зміна швидкості обігу грошей суттєво впливає на пропозицію грошей в обігу і цим впливає

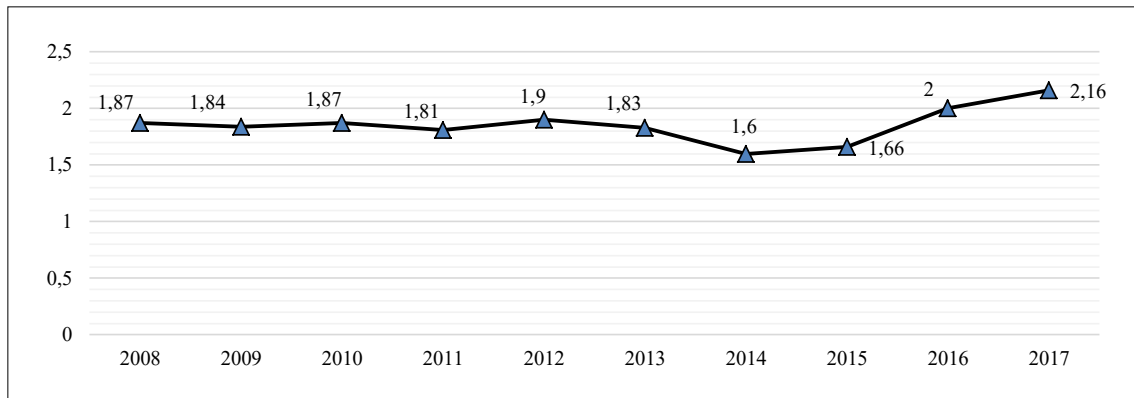


Рис. 2. Динаміка швидкості обігу грошей в Україні за період 2008–2017 рр.

Джерело: розраховано авторкою

Таблиця 1

Динаміка грошових агрегатів в Україні за період 2007–2017 рр.

Станом на	Показники, млрд грн.				Темпи зростання/зниження до попереднього року, %			
	М3	М2	М1	М0	М3	М2	М1	М0
01.01.2008	396,16	391,27	181,67	111,12	147,92	150,83	147,37	148,19
01.01.2009	515,73	512,53	225,13	154,76	133,55	130,99	123,92	139,27
01.01.2010	487,30	484,77	233,75	157,03	94,49	94,58	103,83	101,47
01.01.2011	597,87	596,84	289,89	182,99	122,69	123,12	124,02	116,53
01.01.2012	685,52	681,80	311,05	192,67	114,66	114,23	107,30	105,29
01.01.2013	773,20	771,13	323,23	203,25	112,79	113,10	103,92	105,49
01.01.2014	908,99	906,24	383,82	237,78	117,56	117,52	118,75	116,99
01.01.2015	956,73	955,35	435,47	282,95	105,25	105,42	113,46	119,00
01.01.2016	994,06	993,81	472,22	282,67	103,90	104,03	108,44	99,90
01.01.2017	1102,70	1102,39	529,93	314,39	110,93	110,93	112,22	111,22
01.01.2018	1208,86	1208,56	601,63	332,55	109,63	109,63	113,53	105,77
01.11.2018	1228,78	1224,89	778,04	351,51	101,65	101,35	129,32	105,70

Джерело: розраховано авторкою з використанням матеріалів [8]

на платоспроможний попит і на витрати обігу, ускладнює чи полегшує регулювання грошового обігу, дає узагальнююче відображення зміни інтенсивності економічних процесів [18].

За останні десять років показник знаходився у межах норми з невеликою тенденцією до прискорення з 2015 р.

Слід відзначити, що важливість розрахунку та оцінки грошової маси в економіці визначається зростанням її ролі у глобальному світі. Так, у 2015 році загальна грошова маса всіх країн світу становила близько 71,5 трлн дол. США, що можна приблизно порівняти з обсягом світового ВВП. Майже 31% цих грошей було зосереджено у Китаї, 17,2% – у США, 15,1% – у країнах ЄС, 10,1% – у Японії, 3,3% – у Великій Британії, що сумарно становило понад 75% загальної грошової маси. Частка цих країн у світовому ВВП дорівнювала 50% [10]. За оцінкою фахівців, рівень монетизації є об'єктивною характеристикою економіки, тому штучно змінити його неможливо [1, с. 501].

Грунтуючись на теоретичному аналізі сучасних підходів до формування попиту та пропозиції грошей [3;10;11], слід визнати, що показник рівня монетизації економіки є оберненим до показника швидкості обігу грошей. Тому всі закономірності щодо впливу динаміки швидкості обігу грошей на їх попит і пропозицію будуть

справедливими й для показника, що характеризує рівень монетизації економіки, але обернено пропорційно. Так, підвищення рівня монетизації може відбуватися внаслідок зростання попиту на гроші або їх пропозиції. При цьому, оскільки зниження процентних ставок сприяє зниженню швидкості обігу грошей, а їх підвищення – зростанню швидкості обігу грошей, то, відповідно, у першому разі рівень монетизації буде підвищуватися, а в другому – знижуватися.

Монетизацію економіки слід розглядати як засіб забезпечення і задоволення платоспроможного попиту на гроші, в тому числі на грошовий капітал, усієї економіки країни як єдиного цілого; насиченість ліквідними активами, здатними виконувати такі функції, як засіб платежу та обігу [12, с. 24].

Слід зазначити, що показники грошової маси використовуються для оцінки рівня і стану монетизації економіки (рис. 3).

Слід звернути увагу на те, що під час дослідження рівня монетизації слід проводити аналіз співвідношення готівкової та безготівкової частин грошової маси, оскільки чим нижча частка наявних в обороті готівкових грошей у загальній грошовій масі, тим ефективніше діє національна грошова система. Вважається, що частка готівки в структурі грошової маси не повинна перевищувати 7% (табл. 2).



Рис. 3. Методи розрахунку та ступінь монетизації економіки

Джерело: складено авторкою за матеріалами [6; 12]

Таблиця 2

**Динаміка структури грошових агрегатів в Україні,
що впливають на рівень монетизації, у 2007–2018 рр.**

Період	Питома вага М0 до М3, %	Питома вага М1 до М3, %	Темп росту М0, %	Темп росту М3, %	Абсолютне відхилення показника М0, млрд грн.	Абсолютне відхилення показника М3, млрд грн.
01.01.2008	28,05	45,86	-	-	-	-
01.01.2009	30,01	43,65	101,47	130,18	43,64	119,57
01.01.2010	32,22	47,97	116,53	94,49	2,27	-28,43
01.01.2011	30,61	48,49	105,29	122,69	25,96	110,57
01.01.2012	28,11	45,37	105,49	114,66	9,68	87,65
01.01.2013	26,29	41,80	116,99	112,79	10,58	87,68
01.01.2014	26,16	42,22	119,00	117,56	34,53	135,79
01.01.2015	29,57	45,52	99,90	105,25	45,17	47,74
01.01.2016	28,44	47,50	111,22	103,90	-0,28	37,33
01.01.2017	28,51	48,06	105,78	110,93	31,72	108,64
01.01.2018	27,51	49,77	105,70	109,63	18,16	106,16
01.11.2018	28,61	63,32	105,70	101,65	18,96	19,92

Джерело: розраховано авторкою

Таблиця 3

**Динаміка співвідношення наявної в обороті готівки
і показника ВВП та коефіцієнта монетизації в Україні у 2007–2018 рр.**

Період	М0, млрд грн	М3, млрд грн.	ВВП, млрд грн.	Співвідношення М0 до ВВП, %	Коефіцієнт монетизації економіки	Темп зміни рівня монетизації економіки, %
01.01.2008	111,12	396,16	720,73	15,42	54,97	-
01.01.2009	154,76	515,73	948,06	16,32	54,40	98,97
01.01.2010	157,03	487,3	913,35	17,19	53,35	98,08
01.01.2011	182,99	597,87	1082,57	16,90	55,23	103,51
01.01.2012	192,67	685,52	1316,6	14,63	52,07	94,28
01.01.2013	203,25	773,2	1408,89	14,43	54,88	105,40
01.01.2014	237,78	908,99	1454,93	16,34	62,48	113,84
01.01.2015	282,95	956,73	1566,73	18,06	61,07	97,74
01.01.2016	282,67	994,06	1979,46	14,28	50,22	82,24
01.01.2017	314,39	1102,7	2383,18	13,19	46,27	92,14
01.01.2018	332,55	1208,86	2982,92	11,15	40,53	87,59

Джерело: розраховано авторкою

Як свідчать дані таблиці 2, станом на 1 листопада 2018 року в Україні 28,61% грошової маси обертається поза банками і не контролюється банківською системою, що є негативним явищем. Грошовий агрегат М1 характеризує частину грошової маси, яка використовується для розвитку національної економіки. Як свідчать наведені розрахунки, співвідношення наявних в обороті готівкових грошей і вкладів економічних суб'єктів в національній валюті і грошової маси в країні протягом 2007–2018 років поступово збільшувалося. Станом на 01.11.2018 р. в Україні цей показник значно зріс і становив 63,22%. Це свідчить про те, що значна маса грошей в Україні може виступати як кредитний ресурс.

Показник співвідношення готівкових коштів

(М0) до ВВП визначає безпеку функціонування грошового ринку, нормативне значення якого не повинно перевищувати 4% [13, с. 84]. У таблиці 3 наведено співвідношення М0 до ВВП та рівня монетизації в Україні.

Аналіз даних таблиці 3 засвідчив, що показник відношення М0 до ВВП не відповідає нормативному значенню і значно його перевищує, а протягом 2007–2017 рр. має трендову тенденцію до зменшення. Так, у 2017 році він знизився на 4,27 в.п порівняно з 2007 р.

Для оцінювання ступеня забезпеченості економіки грошовими коштами використовується коефіцієнт монетизації економіки. Динаміка зміни рівня монетизації вітчизняної економіки має тенденцію до зниження. Як видно

з наведених у табл. 3 даних, найбільше значення показника монетизації економіки в Україні протягом 2007–2017 рр. спостерігається у 2013 році – 62,48%, а найменше – у 2017 році (40,53%). Як зазначалося вище, оптимальне рекомендоване значення цього показника знаходиться в межах 70–80%. Отже, рівень монетизації національної економіки є недостатнім, а його збільшення до зазначеного рівня повинно бути головним стратегічним завданням Національного банку України.

Можна дійти висновку про те, що низький ступінь монетизації виступає практично головним чинником зростання обсягів як внутрішніх, так і зовнішніх заборгованостей країни. Якщо аналізувати індекс споживчих цін та коефіцієнта монетизації в Україні, то перший набагато перевищує темпи другого. Зазначене свідчить про нестачу грошей в обігу та не дає можливості банківській системі України забезпечити достатній рівень накопичення необхідних кредитних ресурсів за рахунок коштів домашніх домогосподарств та нефінансових корпорацій.

Із проведеного вище дослідження витікає, що між рівнем монетизації та обраним режимом монетарної політики Національного банку України є тісний пропорційний зв'язок.

Національний банк України на основі методики реалізації режиму інфляційного таргетування визначив основний інструмент впливу – коригування ключової процентної ставки – процентної ставки за операціями регулювання ліквідності. Однак дієвість процентного каналу трансмісійного механізму грошово-кредитної політики нівелиюється економічними умовами в країні, недовірою до банківської системи.

У провідних країнах світу із розвинутою інституційною структурою фінансових ринків та широким спектром фінансових інструментів регулювання процентної ставки вона дійсно виступає одним із головних макроекономічних параметрів, зміна якого безпосередньо позначається на формуванні очікувань і прийнятті рішень учасниками ринку. Проте навіть у цих країнах в умовах кризових явищ і низьких, близьких до нуля процентних ставок центральні банки, розуміючи недовість цього інструменту, змушені були шукати альтернативні варіанти впливу на грошово-кредитний ринок, застосовуючи широкий набір інструментів неконвенційної монетарної політики.

Тому вважаємо за доцільне проаналізувати чинники, які, на наш погляд, найбільше впливають на рівень інфляції (табл. 4).

Таблиця 4

**Динаміка факторів впливу на рівень інфляції України
за період 2014–2018 рр. (темп зміни, %)**

Період	ІСЦ	Облікова ставка, %	Курс грн. до долара США	Індекс ПФТС	ВВП	Грошова маса, Мз	Середня заробітна плата
01.04.2014	3	7,5	37,6	30,4	-17,8	3,8	4,6
01.07.2014	11,6	7	7,2	14,1	8,4	0,3	6
01.10.2014	16,2	7	9,9	-2,2	11,9	4,8	-3,3
01.01.2015	24,9	6,5	76,9	-8,8	11,2	-3,5	15,3
01.04.2015	20,3	9,5	2,4	5,3	-16	6,8	-3,7
01.07.2015	40,7	9,5	-10,4	-15,4	-14,5	-4,7	11,3
01.10.2015	41,7	12,5	1,4	-13,9	-7	-1	1
01.01.2016	43,3	14	12,7	-19,4	-2,4	3	20,4
01.04.2016	1,5	19,5	9,2	-5,6	0,1	1,3	-5,9
01.07.2016	4,9	30	-5,3	-2,6	1,7	2,9	8,5
01.10.2016	6,4	22	4,4	8	2,7	1,7	0,4
01.01.2017	12,4	22	4,9	10	4,6	4,6	-8,2
01.04.2017	3,9	22	-0,8	2,8	2,8	-2,5	37,2
01.07.2017	7,9	16,5	-3,3	4,9	2,6	2,7	9
01.10.2017	10,2	15	1,6	2,8	2,4	1,9	-0,1
01.01.2018	13,7	14	5,8	7,3	2,2	7,5	19,4
01.04.2018	3,5	14	-5,4	13,7	3,1	-3,3	-4,5
01.07.2018	4,4	12,5	-1,3	31,9	3,8	3,8	9,4
01.10.2018	5,6	12,5	7,9	13,5	2,8	3	0,5

*розмір облікової ставки був використаний з лагом один рік, оскільки середній час впливу інструментів грошово-кредитної політики – 9–18 місяців. ІСЦ – індекс споживчих цін; Індекс ПФТС – український біржовий (фондовий) індекс

Джерело: розраховано авторкою

Проведений кореляційний аналіз засвідчив, що є тісний зв'язок між ІСЦ і індексом ПФТС (-0,72726), щодо інших чинників – їх вплив виявився досить незначним, у тому числі і вплив облікової ставки, що є підтвердженням висунутої гіпотези (табл. 5).

Проведений регресійний аналіз дав змогу скласти рівняння регресії таким чином:

$$Y = 30,976 - 0,968 X_1 - 0,068 X_2 - 0,762 X_3 - 0,341 X_4 - 0,250 X_5 + 0,119 X_6.$$

Про тісноту кореляційних зв'язків між економічними змінними свідчить показник множинної кореляції R, який становить 0,77887 та наближається до 1.

Для підтвердження надійності побудованої регресійної моделі порівнюємо розраховане значення F-критерію Фішера з критичним. Критичне значення $F_{0,05;6;12} = 3,6$, а розраховане F становить 7,04476, тобто розрахункове значення F-статистики значно перевищує критичне. Отже, з достовірністю 0,95 можна стверджувати, що побудоване рівняння загалом є надійним та значущим.

Таким чином, можна дійти висновку, що чинники, які за економічною логікою повинні впливати на рівень інфляції (у тому числі індикатори, що визначають рівень монетизації), а також зміна облікової ставки не здійснює суттєвого впливу на рівень ІСЦ в Україні, причинами цього можуть бути недієвість трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, стан економічного середовища, а також методи визначення рівня інфляції НБУ і державної служби статистики.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Грошово-кредитний ринок є важливим механізмом функціонування грошової системи України. Розвиток грошового ринку забезпечує економічне зростання та залежить від специфічних умов та чинників. Неefективне функціонування грошового ринку та економічна криза зменшили доступ до зовнішніх кредитних ресурсів. Головним чинни-

ком такої ситуації був нераціональний підхід до вибору моделі кредитування в Україні, який не забезпечив ефективності грошово-кредитного механізму, тим паче що основний тягар лягає на банки, яких з кожним роком стає все менше.

Низька монетизація і слабкість грошових потоків є характерними для країн із перехідною економікою. Тому підвищення ефективності функціонування грошового ринку сприятиме сталому розвитку реального сектору економіки країни.

Виходячи з того, що цільові орієнтири грошово-кредитної політики центральних банків націлені на реалізацію функцій грошей, основними параметрами повинні виступати індикатори, що визначають вартість грошей.

Стабільною слід вважати таку грошову систему, яка б забезпечувала ефективне функціонування емісійного механізму, платіжної та розрахункової систем, стабільність національної грошової одиниці та стійкість грошового обігу. Як зазначає С. Міщенко [14, с. 340], стійкість грошового обігу повинна характеризуватися такими елементами: стійкістю покупної спроможності грошей на протязі відносно тривалого проміжку часу; повнотою задоволення потреб платоспроможного попиту населення грошима у національній валюті; збалансованістю структури грошової маси та грошових агрегатів; надійністю функціонування та довірою суб'єктів ринку до центрального банку та банківської системи зокрема; дотриманням пропорцій щодо формування грошових доходів населення, накопичень та збережень.

Під час визначення рівня монетизації та впливу її на розвиток грошово-кредитного ринку не треба забувати про вплив цифрової економіки. Проникнення прогресивних інформаційних технологій приводить до розмиття банківських функцій, а банки, у свою чергу, поступово втрачають експертну функцію, яка переходить до віртуальних спільнот, і логічним продовженням цифрової трансформації фінансової сис-

Таблиця 5

Залежність рівня ІСЦ від факторів впливу

	ІСЦ	Облікова ставка	Курс грн. до долара США	Індекс ПФТС	ВВП	Грошова маса, Мз	Середня заробітна плата
ІСЦ	1						
Облікова ставка (X_1)	-0,3614	1					
Курс грн. до долара США (X_2)	0,086031	-0,42856	1				
Індекс ПФТС (X_3)	-0,72726	-0,08764	-0,02266	1			
ВВП (X_4)	-0,30173	0,150187	0,155002	0,015363	1		
Грошова маса, Мз (X_5)	-0,23808	0,069345	-0,11883	0,349957	-0,05421	1	
Середня заробітна плата (X_6)	0,166864	0,078619	0,118997	-0,18493	0,055814	-0,23654	1

Джерело: розраховано авторкою

теми стане повний перехід банківських послуг в онлайн-простір – створення віртуального банку. Важливо вчасно розпізнати нові можливості, які надає технологічний прогрес, і використовувати їх для випуску нової продукції, управління взаємодією з клієнтами, підвищення операційної ефективності, тим самим впливаючи на розвиток та стан грошово-кредитного ринку. Також не варто забувати про те, що ефект нових технологій може привести до зміни джерел прибутку, перетворення ринків і розриву ділових зв'язків, зміни лідерів.

В кінцевому підсумку слід зазначити що у сучасних умовах розвитку фінансових технологій слід враховувати ті чинники, які викликають структурні зміни у грошовій масі, поведінці суб'єктів економічної діяльності та домашніх домогосподарств до накопичення та споживання. Національний банк України повинен як регулятор враховувати вплив фінансових технологій у розрахунках як рівня монетизації, так і в подальшому під час формування основних засад грошово-кредитної політики, хоча б у середньостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матросова Л.М. Сучасні проблеми монетарної політики НБУ в умовах розвитку національної економіки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 500–505.
2. Рекуненко І.І., Божко М.І., Зимогляд А.В. Вплив грошового ринку на розвиток економіки країни. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 727–731.
3. Науменкова С., Мищенко С. Регулирование денежного обращения на основе использования методов и инструментов денежно-кредитной политики. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2013. № 6. С. 66–72.
4. Міщенко В.І., Славянська Н.Г., Коренева О.Г. Банківські операції: підручник. Київ: «Знання», 2015. 396 с.
5. Шишкіна О. В., Дубина М.В. Гроші та кредит : навч. посіб. Чернівці: Видавець Брагінець О. В., 2016. 692 с.
6. Шишкіна О.В., Краснянська Ю.В. Діагностування стану і структури грошової маси у контексті монетизації економіки України. *Фінансові дослідження*. 2016. № 1 (1). С. 32–42.
7. Глосарій банківської термінології. Грошові агрегати // Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123272.
8. Грошово-кредитна та фінансова статистика // Національний банк України URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2.
9. Божанова О.В. Аналіз стану грошової маси в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 3(30). С. 19–23.
10. Міщенко В.І., Науменкова С.В., Льон І.М. Світові тенденції монетизації економіки. *Фінанси України*. 2017. № 9. С. 53–74.
11. Міщенко С. Економічна сутність процесу монетизації та його роль у забезпеченні розвитку економіки та стабільності фінансової системи. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2015. № 10 (175). С. 40–45.
12. Горбатюк Л.А., Діба М.І. Підвищення рівня монетизації економіки як важливий фактор макроекономічної стабільності України. *Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана*. 2011. № 2. С. 23–27.
13. Педерсен І. О. Оцінка стану грошової маси в Україні. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2012. № 6. С. 83–87.
14. Мищенко С.В. Проблемы устойчивости денежного обращения: монография. Москва: Новое знание. 2014. 399 с.

МИТНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

CUSTOM OFFENCES: THEORETICAL ASPECT

Сисоєнко І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет

Карлюка Д.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва
та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет

Статтю присвячено дослідженню теоретичних основ митних правопорушень в Україні. Автором розглянуто сутнісну характеристику митних правопорушень. У статті надано характеристику адміністративній відповідальності за порушення митних правил. Зазначені суб'єкти адміністративної відповідальності за порушення митних правил, до яких належать громадяни, які на момент учинення такого правопорушення досягли 16-річного віку, а у разі учинення порушень митних правил підприємствами – посадові особи цих підприємств. У статті наведено види порушення митних правил та відповідальність за їх порушення. Наведено сутнісну та класифікаційну характеристику адміністративних стягнень за порушення митних правил, таких як попередження, штраф, конфіскація.

Ключові слова: Митний кодекс України, мито, порушення, порушення митних правил, відповідальність за правопорушення, адміністративні стягнення.

Статья посвящена исследованию теоретических основ таможенных правонарушений в Украине. Автором рассмотрена сущностная характеристика таможенных правонарушений. В статье дана характеристика административной ответственности за нарушение таможенных правил. Отмечены субъекты административной ответственности за нарушение таможенных правил, к которым относятся граждане, которые на момент совершения такого правонарушения достигли 16-летнего возраста, а при совершении нарушений таможенных правил предприятиями – должностные лица этих предприятий. В статье приведены виды нарушения таможенных правил и ответственность за их нарушение. Приведена сущностная и классификационная характеристика административных взысканий за нарушение таможенных правил, таких как предупреждение, штраф, конфискация.

Ключевые слова: Таможенный кодекс Украины, пошлина, нарушение, нарушение таможенных правил, ответственность за правонарушение, административные взыскания.

Ukraine's aspiration for integration into the European Union is connected not only with the bringing of domestic legislation to world standards, but also with solving problems of law enforcement and law enforcement of accepted norms of law. One of them is the effective fight against customs offenses in Ukraine. Therefore, the activities of authorized controlling bodies, including customs, are aimed at detecting resonant offenses in the field of taxation. One's includes the taxation of funds from shadow turnover and their receipt in budgets; detection and termination of violations of the current legislation in the course of the foreign economic activity, being carried out by risky export-import entities operations; detection of criminal offenses in the customs and tax areas; detection of taxpayers involved in interregional tax evasion schemes. The article is devoted to the study of the theoretical foundations of customs offenses in Ukraine. The author considers the essential characteristic of customs offenses. The article gives a description of administrative responsibility for violation of customs rules. The article mentions the subjects of administrative responsibility for violation of customs rules. The article presents the types of violations of customs rules and the responsibility for their violation. The essential and classification characteristics of administrative penalties for violation of customs rules, namely the prevention; fine; confiscation are presented in the article. The statistical analysis of the organization of the work of the controlling bodies in the fight against violations of customs rules is given. In the article, the author identified the related factors that affect the statistical indicators of customs violations: time of day, place of commission of offenses.

Key words: custom code of Ukraine, duty, violation, violation of custom rules, responsibility for offence, administrative penalties.

Постановка проблеми. Прагнення України до інтеграції в Європейський Союз пов'язане не тільки з приведенням вітчизняного законодавства до світових стандартів, а й із вирішенням проблем правозастосування та охорони прийнятих норм права. Однією з них є ефективна боротьба із митними правопорушеннями в Україні [1, с. 3].

Тому діяльність контролюючих органів, у тому числі митних, спрямована на виявлення резонансних злочинів у сфері оподаткування, залучення до оподаткування коштів із тіньового обігу та надходження їх до бюджетів, виявлення та припинення порушень чинного законодавства під час здійснення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності ризикових експортно-імпорتنих операцій, виявлення кримінальних правопорушень у митній та податковій сферах, відпрацювання платників, задіяних у міжрегіональних схемах ухилення від оподаткування тощо [2, с. 41].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність теоретичних розробок щодо порушень митних правил актуалізувало необхідність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти дослідження митних правопорушень містяться у працях В.Б. Авер'янова, Л.Р. Білої, В.М. Бурлакова, Т.С. Гавриша, І.П. Голосніченка, О.М. Джужі, А.І. Долгової, В.М. Дрьоміна, А.Ф. Зелінського, В.Є. Емінова, О.М. Литвинова, В.В. Лунєєва, С.В. Ківалова, Б.А. Кормича, В.М. Кудрявцева, Н.Ф. Кузнєцової, П.В. Пашка, Д.В. Приймаченка, С.В. Степашина, В.О. Тулякова, В.С. Щербини та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування теоретично-правових основ митних правопорушень в Україні. Для досягнення поставленої мети виникає необхідність у дослідженні таких питань:

- розглянути сутнісну та класифікаційну характеристики митних правопорушень відповідно до чинної законодавчої бази України;
- визначити суб'єктів адміністративної відповідальності за порушення митних правил;
- розглянути сутнісну та класифікаційну характеристики видів адміністративних стягнень за порушення митних правил;
- провести статистичний аналіз організації роботи контролюючих органів щодо боротьби з порушеннями митних правил.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порушення митних правил є адміністративним правопорушенням, яке являє собою протиправні, винні (умисні або з необережності) дії чи бездіяльність, що посягають на встановлений Митним кодексом України та іншими актами законодавства України порядок переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, пред'явлення їх контролюючим органам для проведення митного контролю та митного оформлення, а також здій-

снення операцій з товарами, що перебувають під митним контролем або контроль за якими покладено на контролюючі органи, за які передбачена адміністративна відповідальність [3].

Адміністративна відповідальність за правопорушення, передбачена Митним кодексом України, настає у разі, якщо ці правопорушення не тягнуть за собою кримінальну відповідальність.

Суб'єктами адміністративної відповідальності за порушення митних правил можуть бути громадяни, які на момент вчинення такого правопорушення досягли 16-річного віку, а у разі вчинення порушень митних правил підприємствами – посадові особи цих підприємств.

За порушення митних правил можуть бути накладені такі адміністративні стягнення [3]:

- попередження;
- штраф;

– конфіскація товарів, транспортних засобів комерційного призначення; безпосередніх предметів порушення митних правил, товарів, транспортних засобів із спеціально виготовленими сховищами (тайниками), що використовувалися для приховування товарів; безпосередніх предметів порушення митних правил від митного контролю (крім транспортних засобів комерційного призначення, які використовуються виключно для перевезення пасажирів і товарів через митний кордон України за визначеними маршрутами та рейсами, що здійснюються відповідно до розкладу руху на підставі міжнародних договорів, укладених відповідно до закону), а також транспортних засобів, що використовувалися для переміщення товарів; безпосередніх предметів порушення митних правил через митний кордон України поза місцем розташування митного органу.

Попередження та штраф можуть застосовуватися тільки як основні адміністративні стягнення за порушення митних правил.

Попередження як адміністративне стягнення за порушення митних правил є офіційним попередженням правопорушника стосовно недопустимості таких діянь у майбутньому. Попередження виносяться у формі постанови про накладення адміністративного стягнення.

Штраф як адміністративне стягнення за порушення митних правил полягає у покладенні на особу, яка притягується до адміністративної відповідальності за таке правопорушення, обов'язку сплатити до державного бюджету грошові кошти у сумі, яка визначається цим Кодексом, залежно від виду та характеру вчиненого правопорушення.

Конфіскація як адміністративне стягнення за порушення митних правил полягає у примусовому вилученні товарів, транспортних засобів і безоплатній передачі їх у власність держави. При цьому моторні транспортні засоби та несамохідні транспортні засоби, що буксируються ними, розглядаються як самостійні об'єкти конфіскації.

Види порушень митних правил [3]:

- порушення режиму зони митного контролю;
 - неправомірні операції з товарами, митне оформлення яких не закінчено, або з товарами, що перебувають на тимчасовому зберіганні під митним контролем;
 - недоставлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення та документів до контролюючого органу призначення, видача їх без дозволу або втрата;
 - порушення порядку проходження митного контролю в зонах (коридорах) спрощеного митного контролю;
 - недекларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення;
 - пересилання через митний кордон України у міжнародних поштових та експрес-відправленнях товарів, заборонених до такого пересилання;
 - перешкоджання посадовій особі контролюючого органу в доступі до товарів, транспортних засобів, документів;
 - неподання до контролюючого органу звітності щодо товарів, які перебувають під митним контролем;
 - переміщення товарів через митний кордон України з порушенням прав інтелектуальної власності;
 - порушення порядку ввезення товарів на територію вільної митної зони, вивезення товарів за межі цієї території та/або порядку проведення операцій з товарами, поміщеними в режим вільної митної зони;
 - порушення порядку зберігання товарів на митних складах та здійснення операцій із цими товарами;
 - порушення порядку або строків розпорядження товарами, розміщеними у магазині безмитної торгівлі;
 - порушення порядку здійснення операцій з переробки товарів;
 - перевищення строку тимчасового ввезення або тимчасового вивезення товарів;
 - переміщення або дії, спрямовані на переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України поза митним контролем;
 - переміщення або дії, спрямовані на переміщення товарів через митний кордон України з приховуванням від митного контролю;
 - зберігання, перевезення чи придбання товарів, транспортних засобів комерційного призначення, ввезених на митну територію України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю;
 - дії, спрямовані на неправомірне звільнення від сплати митних платежів чи зменшення їх розміру, а також інші протиправні дії, спрямовані на ухилення від сплати митних платежів.
- Наведемо деякі статистичні дані. Робота контролюючих органів спрямована на виявлення резонансних злочинів у сфері оподатку-

вання, залучення до оподаткування коштів із тіншового обігу та надходження їх до бюджетів, виявлення та припинення порушень чинного законодавства під час здійснення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності ризикових експортно-імпорتنих операцій, виявлення кримінальних правопорушень у митній та податковій сферах, відпрацювання платників, задіяних у міжрегіональних схемах ухилення від оподаткування, тощо.

Контролюючими органами на постійній основі здійснюється системне вивчення зовнішньоекономічних операцій і визначення їх доцільності, відстеження маршрутів руху товарів, посилення контролю за здійсненням зовнішньоекономічних операцій з окремими високоліквідними товарами, зокрема:

- ввезення (імпорту) товарів, переміщення яких має ознаки ризику використання «товарів прикриття», недостовірного декларування вагових та якісних показників, а також заниження митної вартості товарів;
- вивезення товарів (експорту), на які законодавчо встановлені обмеження, а також експорту товарів, до яких застосовуються заходи нетарифного регулювання.

У межах цієї діяльності контролюючими органами проводились як самостійні заходи з виявлення митних правопорушень, так і спільні операції з уповноваженими органами іноземних держав.

Так, під егідою Всесвітньої митної організації у 2017 році проведено спецоперацію Regasus, спрямовану на виявлення каналів незаконного переміщення сировини, матеріалів та обладнання, що використовуються для незаконного виробництва тютюнових виробів.

Під час активної фази операції митницями ДФС спрямовано 43 повідомлення про вилучення незаконно переміщуваних 1 млн. шт. сигарет та 122,5 кг. тютюну для кальянів.

Крім того, спільно з митними адміністраціями Румунії, Молдови, Угорщини, Болгарії та Сербії у звітному періоді проведено спеціальну митну операцію SHIELD (Щит), спрямовану на протидію незаконному переміщенню тютюнових виробів. За результатами проведення операції попереджено 29 спроб незаконного переміщення сигарет (вилучено 2,54 млн. шт. сигарет та 6 транспортних засобів, що безпосередньо використовувалися порушниками з метою незаконного переміщення тютюнових виробів).

Під егідою EUBAM у 2017 році проведено спецоперацію ORBIS, спрямовану на виявлення та припинення каналів незаконного переміщення тютюнових виробів. За результатами проведення операції попереджено 37 випадків незаконного переміщення через митний кордон України тютюнових виробів у кількості 494,4 тис. шт. цигарок (близько 50 коробів) на суму 465 тис. грн. та вилучено 41 кг тютюну вартістю понад 31 тис. гривень.

За сприяння EUBAM забезпечено проведення спеціальної операції «Навігатор», спрямованої на виявлення та протидію незаконному переміщенню зброї, боєприпасів, вибухових речовин, прекурсорів вибухових речовин, хімічних, біологічних, радіологічних та ядерних матеріалів в Україні та Республіці Молдова.

За результатами вжитих заходів митницями, які брали участь в операції, виявлено 36 випадків незаконного переміщення через митний кордон України зброї, боєприпасів, вибухових речовин, прекурсорів, вибухових речовин тощо.

Наслідком усіх вжитих організаційно-практичних заходів упродовж 2017 року, у тому числі спільних операцій, проведеної аналітично-пошукової роботи стало виявлення митницями ДФС 32 282 порушення митних правил із вартістю предметів правопорушень на суму майже 1,6 млрд. грн.

Кількість складених протоколів про порушення митних правил порівняно з минулим роком збільшилася на 39%.

Одним з ефективних методів протидії митним правопорушенням є співпраця та обмін інформацією з компетентними органами іноземних держав у межах взаємної адміністративної допомоги, яка забезпечує попередження і виявлення незаконних експортно-імпортних операцій.

За результатами міжнародної взаємодії у сфері протидії митним правопорушенням заведено 974 справи про порушення митних правил на суму 652 млн. грн., що становить 3% від загальної кількості справ, заведених митницями ДФС у 2017 році, та 41% від всієї вартості предметів правопорушень у цих справах.

Сума встановлених у процесі міжнародної взаємодії несплачених обов'язкових митних платежів становила 57,7 млн. грн.

За результатами опрацювання матеріалів територіальними органами Державної фіскальної служби розпочато 31 кримінальне провадження.

У 2017 році контролюючими органами здійснено посилені заходи контролю за переміщенням тютюнових виробів авіаційним транспортом на територію держав-членів ЄС, координацію яких здійснював Європейський офіс по боротьбі з шахрайством (далі – OLAF).

У процесі цих заходів було запроваджено ефективний механізм контролю за переміщенням значної кількості тютюнових виробів пасажирами міжнародних авіаційних рейсів із залученням причетних контролюючих служб та компаній-авіаперевізників, визначено алгоритм співпраці та обміну спонтанною інформацією про такі факти, налагоджено ефективні канали зв'язку з OLAF та митними органами іноземних держав про такі факти.

Під час проведення посилених заходів контролю на підставі спонтанної інформації митниць

ДФС митними органами іноземних держав у 2017 році вилучено понад 311 тис. шт. сигарет, що переміщувались у багажі та ручній поклажі пасажирів, що слідували з українських аеропортів. Про результативність взаємодії інформували митні органи Королівства Нідерланди, Королівства Іспанія, Королівства Норвегія, Сполученого Королівства Великобританії та Північної Ірландії, Турецької Республіки та Республіки Ізраїль.

У 6995 справах про порушення митних правил тимчасово вилучено предмети правопорушень на суму 746 млн. грн. Зокрема, у справах про порушення митних правил вилучено промислових товарів на суму 546 млн. грн.; продовольчих товарів та сільгосппродукції на суму 68 млн. грн.; валюти – на суму 79 млн. грн.; транспортних засобів – на суму 53 млн. грн.

Безпосередньо митницями ДФС розглянуто 21 655 справ про порушення митних правил, що на 69% більше, ніж у 2016 році. Застосовано адміністративне стягнення у вигляді штрафу на суму 507 млн. грн., з яких стягнуто до бюджету 59 млн. грн. (на 89% більше, ніж у минулому році).

Відповідно до ч. 1 ст. 530 Митного кодексу України упродовж 2017 року ДФС здійснено перевірку законності та обґрунтованості 120 постанов митниць ДФС у справах про порушення митних правил. За результатами перевірки залишено без змін 99 постанов, 11 постанов скасовано та справи надіслано на новий розгляд, 10 постанов скасовано, провадження у справах закрито, 1 скарга на 1 постанову митниці ДФС у справі про порушення митних правил знаходиться на опрацюванні.

На розгляд до суду митницями ДФС передано 7791 справу про порушення митних правил на суму 1,5 млрд. грн.

За результатами розгляду справ про порушення митних правил судами прийнято рішення про накладення стягнень у вигляді штрафу та конфіскації на суму 835 млн. грн. Сума конфіскованих товарів становила 433,5 млн. грн., сума накладених судом стягнень у вигляді штрафу – 401,5 млн. грн.

Протягом 2017 року митницями ДФС виявлено 1248 фактів переміщення через митний кордон України наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів з порушенням митного законодавства [4].

Висновки. Отже, досліджуючи теоретичні аспекти митних правопорушень (сутнісну, кваліфікаційну характеристики суб'єктів, види порушень митних правил тощо), можна простежити деякі стійкі зв'язки, наприклад, розподіл видів правопорушень, що пояснюється причинами їх виникнення. Аналіз митних правопорушень виявив супутні чинники, які впливають на статистичні показники таких порушень, як час доби, місце вчинення правопорушень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сєрих О.В. Деліктологія порушень митних правил: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право»; Одеська національна юридична академія. Одеса, 2007. 19 с.
2. Сисоєнко І.А., Якимченко В.Г. Загальні засади деліктології в митній справі: Збірник матеріалів конференції (Харків, 30 листопада 2018 року). Харків, 2018. С. 41–43.
3. Митний кодекс України: Закон України 13.03.2012 року № 4495-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/stru#Stru> (дата звернення: 02.01.2019).
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/> (дата звернення: 02.01.2019).

ДИНАМІКА ПОДАТКОВОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПОГАШЕННЯ БОРГУ

DYNAMICS OF TAX LIABILITY IN UKRAINE AND THE DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF DEBT REPAYMENT PROCESS

Чудак Л.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри аудиту
та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет

У статті висвітлено сутність та причини виникнення податкової заборгованості, визначено основні тенденції динаміки формування та погашення податкового боргу в Україні, досліджено структуру податкового боргу за окремими податками, зборами, платежами. Проаналізовано динаміку новоствореного податкового боргу платників податків та сум списаної безнадійної податкової заборгованості. Встановлено низьку результативність проведених органами Державної фіскальної служби України заходів щодо примусового погашення податкового боргу та окреслено основні недоліки щодо його стягнення. З'ясовано засоби впливу на платників податків у разі несплати або несвоечасної сплати податкового обов'язку за нарахованими податками. Виділено можливі напрями вдосконалення адміністрування податкового боргу контролюючими органами.

Ключові слова: податковий борг, платники податків, стягнення податкового боргу, безнадійна податкова заборгованість, податкова застава.

В статье освещены сущность и причины возникновения налоговой задолженности, определены основные тенденции динамики формирования и погашения налогового долга в Украине, исследована структура налогового долга по отдельным налогам, сборам, платежам. Проанализирована динамика вновь созданного долга налогоплательщиков и сум списанной безнадежной налоговой задолженности. Установлена низкая результативность проведенных органами Государственной фискальной службы Украины мероприятий по принудительному погашению налогового долга и обозначены основные недостатки его взыскания. Выявлены средства воздействия на налогоплательщиков в случае неуплаты или несвоевременной уплаты налогового долга по начисленным налогам. Выделены возможные направления совершенствования администрирования налогового долга контролирующими органами.

Ключевые слова: налоговый долг, налогоплательщики, взыскание налогового долга, безнадежная налоговая задолженность, налоговый залог.

Top trends of dynamics of formation and tax debt repayment in Ukraine are defined. Significant growth in a tax debt is observed during the analyzed period. The analysis of the structure of a tax debt on taxes, fees, payments to the state budget during the analyzed period shows that the main part of tax debt to the state budget was formed at the expense of a value-added tax, income tax of the enterprises and rent payment. Dynamics of a new tax debt of taxpayers and the sums of the tax accounts uncollectible is analyzed. One of the reasons of sharp increase in a tax debt is a failure to pay individually certain liabilities by taxpayers. Preventive actions of the emergence of such tax debt were productive. A low level of tax debt repayment is to some extent connected with lack of means on accounts of the taxpayer or connected with the seizure of such accounts and because other means, except arrested ones on transactional accounts, are absent and also with the closing of transactional accounts by debtor enterprises. The growth of tax debt is caused by the following reasons: more than a half of tax debt volume has an extremely low probability of being collected and because of a high load on one tax managing director a large number of debtors is not worked upon at all, or worked upon inefficiently. The application of prevention procedures and exclusively tax debt collecting did not solve a problem which is a minimization of tax debt. The solution seems to be in development and deployment of a system of prioritization and segmentation of debtors and also in the start of a special division for contact with active debtors. An increase in treasury revenues and reorientation of resources of tax managing directors to debtors with a high probability of collecting will be an expected result.

Key words: tax debt, taxpayers, tax debt collection, uncollectible tax debt, tax lien.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зростання рівня несплати податків щороку зменшує фінансову базу для реалізації державою важливих економічних і соціальних програм, що призводить до обмеження її можливості впливати на соціально-економічну ситуацію в країні, перешкоджає економічному розвитку.

Реформування податкової системи України здійснюється у період нестабільності економічних відносин. За таких умов проблема щодо своєчасного та в повному обсязі надходження грошових коштів для наповнення державного бюджету, добровільної сплати податків і зборів господарюючими суб'єктами та скорочення наявного податкового боргу є актуальною для забезпечення стабільності системи податкового адміністрування та результативності її розбудови.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Окремим аспектам формування та погашення податкового боргу, зокрема дослідження сутності категорії «податковий борг», змісту організаційно-правових засобів стягнення податкового боргу органами ДФС України, виявлення недоліків та виявлення шляхів їх усунення, основним тенденціям динаміки податкового боргу, коливань у розмірах та структурі податкового боргу, оцінці ефективності його адміністрування приділяли увагу вітчизняні науковці: О.М. Десятнюк, О.О. Ємельянова, О.С. Іванишина, В.А. Ільяшенко, В.Я. Князькова, В.М. Мельник, О.Є. Найденко, В.А. Онищенко, В.П. Проноза, К.П. Проскура, О.М. Тимченко, В.В. Угрин, Д.В. Цвірюк, О.І. Юр'єва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Зважаючи на наукові доробки вказаних учених із проблематики зменшення податкової заборгованості, слід констатувати, що питання погашення податкового боргу в Україні, які розглядалися раніше, у зв'язку із суттєвим оновленням податкового законодавства за останні роки потребують визначення нових концептуальних підходів до вдосконалення регулювання процедур стягнення податкового боргу органами ДФС України.

Зростання розміру податкового боргу перетворюється у загальнодержавну проблему та зумовлює пошук і впровадження нових, альтернативних способів погашення податкової заборгованості.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є з'ясування причин виникнення, розмірів і динаміки формування та погашення податкової заборгованості, встановлення причин її виникнення та виділення можливих напрямів удосконалення адміністрування податкового боргу риторичальними органами Державної фіскальної служби України.

Виклад основного матеріалу дослідження

з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Органи ДФС, окрім адміністрування податків, зборів, платежів, здійснюють контроль над своєчасним погашенням податкового боргу платників податків; організовують роботу та здійснюють контроль над застосуванням арешту майна платника податків, що має податковий борг, та зупинення видаткових операцій на його рахунках у банку; стягненням своєчасно ненарахованих та/або несплачених сум єдиного внеску та інших платежів; організовують роботу з виявлення, обліку, зберігання, оцінки та розпорядження безхазяйним майном та іншим майном, що переходить у власність держави, а також з обліку, попередньої оцінки, зберігання майна, вилученого та конфіскованого за порушення митного і податкового законодавства; здійснюють відстрочення, розстрочення та реструктуризацію грошових зобов'язань та/або податкового боргу, недоїмки зі сплати єдиного внеску, а також списання безнадійного податкового боргу [6].

Податковий борг, відповідно до пп. 14.1.175 ст. 4 оновленої редакції Податкового кодексу України, трактується як сума узгодженого грошового зобов'язання, не сплаченого платником податків у встановлений ПКУ строк, та непогашеної пені, нарахованої у порядку, визначеному ПКУ [6].

Платники податків, відповідно до пп. 16.1.4 ст. 16 ПКУ, зобов'язані самостійно сплачувати нараховані суми податків і зборів у строки та в розмірах, устанавлених Податковим кодексом України. Передумовою виникнення податкового боргу є наявність та несвоєчасна сплата узгодженого податкового зобов'язання [16, с. 353]. А стягнення податкового боргу застосовується контролюючими органами у разі невиконання платником податків податкової вимоги в добровільному порядку.

Варто зазначити, що визначення понять, наведених у п. 14.1 ст. 14 ПКУ, що є структурними елементами, з яких складається податковий борг, не зазнали змін. Отже, податковий борг, як і раніше, виникає в результаті несплати у встановлені ПКУ строки узгодженого зобов'язання.

Грошові зобов'язання, штрафні санкції і пеня – це структура податкового боргу. Редакційно у визначенні податкового боргу не виокремлюються грошові зобов'язання, що виникають у результаті несплати штрафних санкцій, але останні все одно входять до складу податкового боргу як складові елементи грошового зобов'язання.

Відповідно до пп. 14.1.39 п. 14.1 ст. 14 ПКУ, «грошове зобов'язання платника податків» – сума коштів, яку платник податків повинен сплатити до відповідного бюджету як податкове зобов'язання та/або штрафну (фінансову) санкцію, що справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контр-

оль над дотриманням якого покладено на контролюючі органи, а також санкції за порушення законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності [6].

У визначенні поняття «податковий борг» враховано вимоги п. 54.5 ст. 54 ПКУ, відповідно до яких якщо сума грошового зобов'язання розраховується контролюючим органом, платник податків не несе відповідальності за своєчасність, достовірність і повноту нараховування такої суми, проте несе відповідальність за своєчасне та повне погашення нарахованого узгодженого грошового зобов'язання і має право оскаржити зазначену суму в порядку, встановленому ПКУ [6].

Грошове зобов'язання перетворюється на податковий борг після закінчення термінів його погашення. Тож грошові зобов'язання оплачуються (самостійно), а податковий борг погашається. У суму податкового боргу, крім суми податкового зобов'язання та суми штрафу, включають також суму пені, яка нарахована на дату визначення (розрахунку) податкового боргу. Грошове зобов'язання платника пеню не включає, оскільки пеня нараховується тільки з дати «перетворення» зобов'язання у борг.

Порядок сплати грошового зобов'язання і погашення податкового боргу визначений главою 9 розділу II ПКУ.

Контролюючі органи мають право звертатися до суду щодо стягнення коштів платника податків, який має податковий борг, із рахунків у банках, що обслуговують такого платника податків, на суму податкового боргу або його частини (пп. 20.1.34 п. 20.1. ст. 20 ПКУ) [6].

До економічних причин, що призводять до несплати податків, можна зарахувати:

- недоотримання фінансування із різних джерел, яке очікувалося підприємствами;
- значний спад виробництва та зростання цін на сировину і матеріали;
- помилкова фінансова політика платників податків;
- кризовий стан національної економіки;
- недосконалість податкової системи;
- відсутність ринків збуту продукції;
- наявність значного тіньового сектору вітчизняної економіки;
- відсутність фінансування з бюджетів різних рівнів [15, с. 121].

До політичних причин передусім можна зарахувати лобіювання у парламенті інтересів окремих підприємницьких структур; низький рівень соціальних гарантій державних службовців, адміністративний та податковий тиск на окремих суб'єктів підприємницької діяльності, що призводить до нерівномірного податкового навантаження [15, с. 121].

У Податковому кодексі України, який регламентує взаємовідносини між платниками податків та контролюючими органами, чимало місця відведено погашенню податкового боргу. Основні принципи та процедури погашення подат-

кового боргу платників податків, які з тих чи інших причин не виконали свій конституційний обов'язок зі сплати платежів до бюджету, викладено у главі 9 розділу II Податкового кодексу України, що містить такі статті:

- джерела сплати грошових зобов'язань або погашення податкового боргу платників податків;
- податкова застава;
- узгодження операцій із заставленим майном;
- адміністративний арешт майна;
- продаж майна, що перебуває в податковій заставі;
- погашення податкового боргу державних підприємств, які не підлягають приватизації, та комунальних підприємств;
- погашення грошових зобов'язань або податкового боргу в разі ліквідації платника податків, не пов'язаної з банкрутством;
- порядок погашення грошових зобов'язань або податкового боргу в разі реорганізації платника податків або передачі цілісного майнового комплексу державного чи комунального підприємства в оренду чи концесію;
- порядок погашення грошових зобов'язань фізичних осіб;
- розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу платника податків;
- списання податкового боргу [6].

В Україні, згідно зі статистичними даними, накопичено значний обсяг заборгованості платників зі сплати податкових платежів, і навіть після здійснення реструктуризації фактично сплачується лише незначна частина реструктуризованої суми. До поточних податкових зобов'язань додаються реструктуризовані, і заборгованість накопичується вже за цими загальними сумами. Розглянемо динаміку загальнодержавного податкового боргу в Україні починаючи з 2002 р. З часу проголошення незалежності України до 2010 р. сума податкового боргу була найбільшою у 2002 р. – 14 172 млн грн, проте податковий борг 2010 р. зріс до 16 070,2 млн грн, що більше на 13,4% від рівня 2002 р., коли було зафіксовано попередній «рекорд» податкового боргу. Але катастрофічних розмірів податковий борг в Україні досяг протягом останніх п'яти років. За період 2013–2017 рр. зафіксовано зростання податкової заборгованості майже у 6,5 рази порівняно з 2002 р. [13, с. 5].

Податковий борг до зведеного бюджету станом на 01.01.2018 становив 91,4 млрд грн. Обсяг, динаміку податкової заборгованості платників податків за 2017 – 11 місяців 2018 р. розглянемо на рис. 1.

За рахунок ужитих підрозділами погашення боргу заходів на 2017 р. завдання із забезпечення надходжень до державного бюджету виконано у обсязі на 207,9%. Так, за встановлених індикативних показників Мінфіну 5,8 млрд грн надходження становили 12,1 млрд грн. За 2017 р. до бюджетів усіх рівнів спрямовано 15,0 млрд грн.

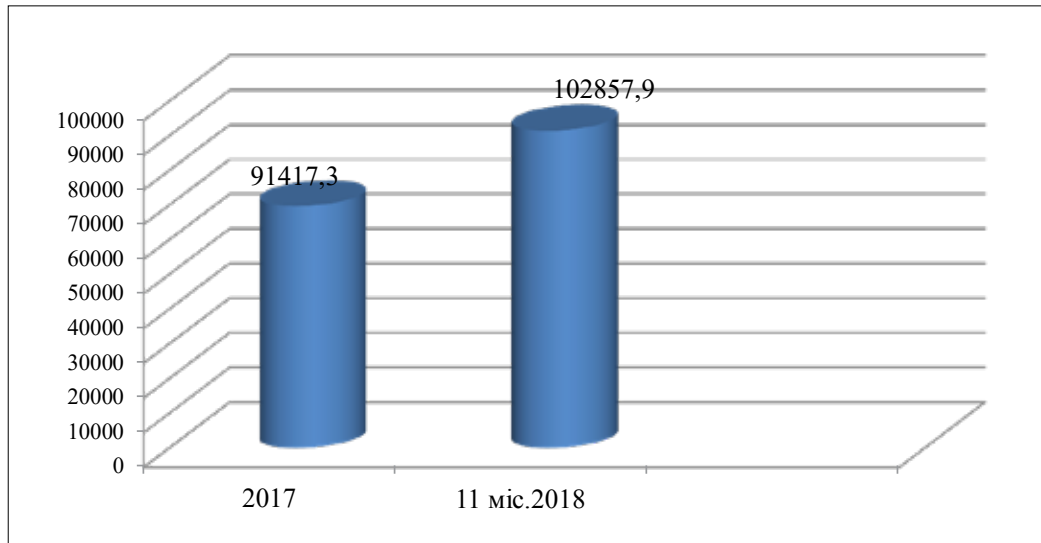


Рис. 1. Динаміка податкового боргу за 2017 р. – 11 місяців 2018 р., млн грн

Джерело: складено на основі [2]

У 2017 р. від реалізації безхазяйного майна до зведеного бюджету надійшло 47,9 млн грн, у тому числі: до державного бюджету – 26,4 млн грн, до місцевих – 21,5 млн грн; від реалізації майна, яке перебуває у податковій заставі, – 57,2 млн грн. Підрозділами погашення боргу станом на 31.12.2017 проведено опис майна боржників у податкову заставу на загальну суму 23,6 млрд грн [2].

Станом на 1 грудня 2018 р. податковий борг із платежів до бюджету становив 102,9 млрд грн, порівняно з початком 2018 р. він зріс на 12,6%, або на 11,5 млрд грн.

Динаміку податкового боргу з початку року станом на 01.12.2018 представлено на рис. 2.

За даними ДФСУ, інформація про списання податкової безнадійної заборгованості станом на 01.12.2018 сформована на рис. 3.

За даними Звіту про результати аудиту ефективності виконання повноважень органами державної влади щодо забезпечення погашення податкового боргу та попередження його зростання, затвердженого Рішенням Рахункової палати від 28.02.2017 № 6-4, основна частина податкового боргу до державного бюджету протягом 2014–2017 рр. формувалася за рахунок податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств та рентної плати, питома вага яких у загальних обсягах податкового боргу станом на 01.01.2014 становила 90,3%, на 01.01.2015 – 88,9%, на 01.01.2016 – 81,8%, на 01.01.2017 – 90,0% (табл. 1).

Аналіз структури податкового боргу за податками, зборами, платежами до державного бюджету протягом досліджуваного періоду засвідчує, що найбільшу питому вагу в загальній сумі податкового боргу займав борг із ПДВ. Так, питома вага цього податку в загальній сумі податкового боргу коливалася від 62,6% (на

початок 2014 р.) до 42% (у 2015–2016 рр.), при цьому абсолютне значення обсягів боргу з ПДВ протягом 2014–2016 рр. збільшилося у 2,5 рази.

Питома вага боргу з податку на прибуток підприємств у загальній сумі податкового боргу протягом дослідженого періоду коливалася від 19,5% до 28,7%, і за три роки обсяги боргу із цього податку збільшилися у 3,2 рази.

Проте найшвидшими темпами зростав борг із рентної плати. Так, якщо питома вага боргу із цього платежу в загальній сумі податкового боргу на початок 2014 р. становила всього 1,0%, то на початок 2017 р. цей показник досяг 25,4%, а загальна сума боргу за рентними платежами збільшилася майже в 95 разів, що пояснюється, передусім, несплатою належних платежів ПАТ «Укрнафта».

Різке збільшення заборгованості з неподаткових платежів у 2015 р. пов'язано, в першу чергу, зі збільшенням заборгованості у зв'язку з несплатою частини чистого прибутку (доходу) державними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями, розрахованого за результатами 2014 р.

Проведені аудитором Рахункової палати розрахунки обсягів новоствореного податкового боргу у 2014–2016 рр. показали, що заходи, які проводилися органами ДФС щодо попередження зростання податкового боргу, були неефективними (табл. 2).

Розрахунок новоствореного податкового боргу, наприклад станом на 01.01.2015, проводився так: сума податкового боргу станом на 01.01.2015 – сума податкового боргу на початок попереднього року (станом на 01.01.2014 – 15 549,4 млн грн) + надходження до державного бюджету в рахунок погашення податкового боргу станом на 01.01.2015 + списаний безнадійний податковий борг станом на 01.01.2015. Аналогічно здійснено розрахунок новоствореного боргу станом на 01.01.2016 та 01.01.2017.

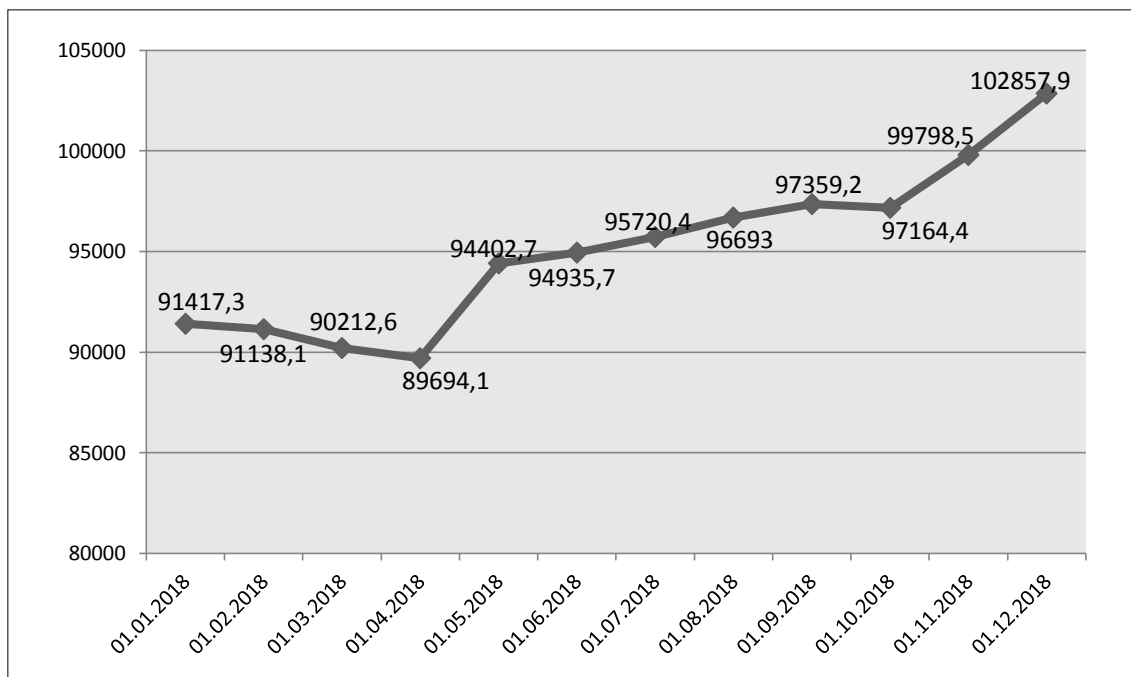


Рис. 2. Динаміка податкового боргу станом на 01.12.2018, млн грн

Джерело: складено на основі [5]

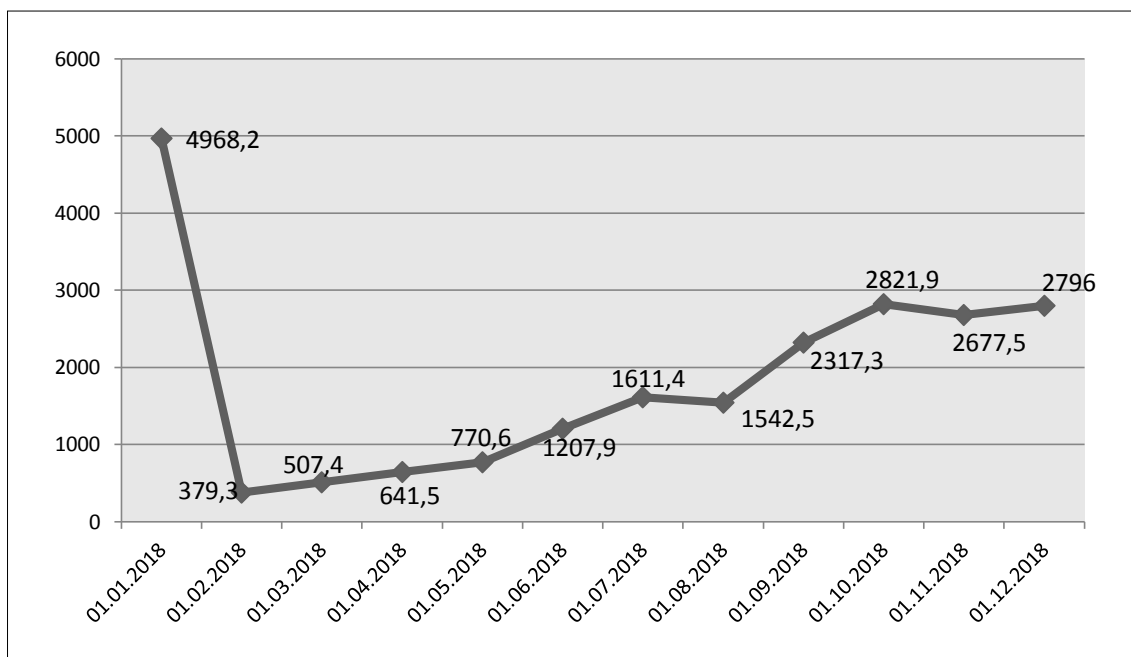


Рис. 3. Динаміка списаної податкової безнадійної заборгованості станом на на 01.12.2018, млн грн

Джерело: складено на основі [5]

Отже, обсяги новоствореного податкового боргу в 2015 р. збільшилися на 71,8% порівняно з аналогічним показником 2014 р. і були у 2,2 рази більше, ніж надходження до державного бюджету в рахунок погашення податкового боргу за 2015 р. У 2016 р. обсяги новоствореного подат-

кового боргу зменшилися на 24,9% порівняно з 2015 р., проте також були у 2,2 рази більше, ніж надходження до державного бюджету в рахунок погашення податкового боргу за цей рік [3].

Таким чином, заходи, які здійснювалися органами ДФС із забезпечення стягнення податко-

Таблиця 1

Структура податкового боргу за податками, зборами, платежами до державного бюджету в розрізі податків, зборів, платежів протягом 2014–2016 рр., млн грн

Податковий борг							
Станом на	Загалом	у тому числі:					
		ПДВ	податок на прибуток	рентна плата	акцизний податок	інші податкові надходження	Неподаткові надходження
01.01.2014	15 549,4	9 727,5	4 149,5	157,0	299,0	193,8	1 022,6
01.01.2015	30 591,4	16 556,6	8 788,7	1 844,6	710,0	728,3	1 963,2
01.01.2016	48 819,5	20 538,3	9 508,3	9 895,3	647,5	1 043,2	186,9
01.01.2017	58 680,7	24 646,7	13 298,6	14 888,9	757,8	1 193,9	3 894,8

Джерело: складено на основі [3]

Таблиця 2

Динаміка новоствореного податкового боргу платників податків за податками, зборами, платежами до державного бюджету протягом 2014–2016 рр., млн грн

Станом на	Податковий борг	Надходження до державного бюджету в рахунок погашення податкового боргу		Списано податкового боргу		Новостворений податковий борг	
		сума	%	сума	%	сума	%
01.01.2015	30 591,4	6 354,3	20,8	3 545,0	11,6	24 941,3	81,5
01.01.2016	48 819,5	19 753,9	40,5	4 869,2	10,0	42 851,2	87,8
01.01.2017	58 680,7	14 859,3	25,3	7 441,7	12,7	32 162,2	54,8

Джерело: складено на основі [3]

вого боргу за податками, зборами, платежами та попередження його зростання, виявилися мало-результативними, внаслідок чого податковий борг до державного бюджету протягом 2014–2016 рр. збільшився у 3,8 рази, або на 43,2 млрд грн. Водночас за три роки загалом погашено майже 57 млрд грн податкового боргу, з яких 27,8% – за рахунок списання безнадійного податкового боргу.

Під час планування надходжень до державного бюджету України на наступний рік Мініфіном враховується рівень сплати податкового боргу, а також сум розстрочення, відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу з огляду на обсяги надходжень відповідного податку, збору в попередньому році.

У ході проведення контрольного заходу опрацьовано надану за запитом Рахункової палати (Лист від 15.12.2016 № 16-2312) Мініюстом інформацію (Лист від 19.01.2017 № 22036-0-26-16/20.5.2) щодо виконання рішень про стягнення податкового боргу органами виконавчої служби (табл. 3).

Протягом 2014–2016 рр. частка завершених виконавчих проваджень із проваджень, що підлягали виконанню, не зазнавала суттєвих змін та в кількісному співвідношенні становила 60,7%, 59,0% та 58,8%, у вартісному співвідношенні були незначні коливання – 26,2%, 17,9% та 20,0% відповідно. Фактичне виконання проваджень протягом указаних періодів у кількісному співвідношенні становило 11,3%, 12,5%

та 11,0%, у вартісному співвідношенні – 3,1%, 1,3% та 2,4% відповідно до проваджень, що підлягали виконанню

Відповідно до пп. 12 п. 4 Положення про Державну фіскальну службу України, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 № 236, ДФС, відповідно до покладених на неї завдань, організовує та контролює погашення податкового боргу з податків і зборів платників податків, а також стягнення своєчасно ненарахованих та/або несплачених сум єдиного внеску з платників єдиного внеску [7].

Зокрема, про низьку ефективність та результативність роботи органів ДФС із проведення заходів щодо забезпечення примусового погашення податкового боргу платників податків – боржників свідчать матеріали аудитів, проведених Рахунковою палатою в запланованих територіальних органах ДФС. Так, за рахунок стягнення з платників податків – боржників готівки та коштів з їхніх банківських рахунків, а також реалізації майна, що перебувало у податковій заставі, перевіченими органами ДФС забезпечувалося погашення від 0,006% до 1,6%, а в окремих територіальних органах ДФС погашення податкового боргу за рахунок указаних заходів узагалі не здійснювалося.

Така ситуація певною мірою пов'язана з відсутністю коштів на рахунках платника або у зв'язку з накладенням арешту на такі рахунки та з тим, що інші кошти, крім арештованих на

**Виконання рішень про стягнення податкового боргу
органами виконавчої служби за 2014–2016 рр.**

Показники	2014р.		2015р.		2016р.	
	К-сть	Сума, (млн грн)	К-сть	Сума, (млн грн)	К-сть	Сума, (млн грн)
Залишок виконавчих документів на початок звітного року	12 335	5 611,5	10 665	7 839,4	11 092	8 038,7
Підлягало виконанню виконавчих документів	30 326	10 875,2	27 312	9 811,4	25 177	868,9
Завершено виконавчих проваджень	18 417	2 849,7	16 104	1 752,2	14 812	1 770,8
Фактично виконано	3 439	337,3	3 420	132,3	2 757	208,8
Всього стягнуто	-	436,5	-	143,6	-	215,3
Залишок виконавчих проваджень	11 909	7 926,3	11 208	8 047,9	10 365	7 091,5
З них зупинено	1 434	1 278,6	1 242	972,8	827	631,9
Документи, за якими закінчився 6-місячний строк виконання	74	430,3	210	416,6	196	878,4

Джерело: складено на основі [3]

розрахункових рахунках, відсутні, а також із закриттям розрахункових рахунків підприємствами-боржниками. Своєю чергою, органи ДФС неналежно виконували повноваження, визначені статтею 95 ПКУ, щодо звернення до суду для отримання дозволів на стягнення коштів із рахунків платників податків у банках.

Низький рівень погашення податкового боргу за рахунок реалізації майна, що перебувало в податковій заставі, пов'язаний перш за все з тим, що органами ДФС не забезпечене виконання на належному рівні всіх заходів, передбачених Податковим кодексом для реалізації заставного майна.

Аудитом встановлено неналежне виконання органами ДФС повноважень щодо забезпечення погашення податкового боргу за рахунок майна платників податків – боржників. Зокрема, у більшості перевірених органів ДФС вартість описаного ними в податкову заставу майна боржників значно менше обсягів податкового боргу, що обліковувався у цих органах ДФС. Під час аудиту встановлено надання неповної або незіставної інформації про вартість заставного майна окремими органами ДФС.

Водночас аудитом встановлено випадки, коли з об'єктивних причин фактичні надходження до бюджету від реалізації виставленого на продаж заставного майна були значно менше, ніж оціночна вартість такого майна, внаслідок чого зобов'язання боржників перед бюджетом не виконувалися у повному обсязі. Так, під час реалізації Київською ОДПІ м. Харкова ГУ ДФС заставного майна ТОВ «Фірма «СКС» початкова вартість заставного майна боржника, виставленого на продаж, становила 1 454,7 тис. грн, а ціна його реалізації після уцінення на 15% – 1 236,2 тис. грн, з яких до бюджету надійшло 1 057,0 тис. грн, або 72,7% оціночної вартості заставного майна [3].

Низький рівень забезпечення податкового боргу податковою заставою, а також існування

об'єктивних причин реалізації заставного майна за ціною нижчою, ніж його оціночна вартість, створює ризики того, що більша частина податкового боргу буде не погашена шляхом надходження коштів до бюджету, а списана як безнадійний податковий борг.

Під час вибіркового перевірок було встановлено, що протягом дослідженого періоду погашення податкового боргу за рахунок стягнення дебіторської заборгованості платників податків-боржників, відповідно до вимог пункту 95.22 статті 95 Податкового кодексу, проводилося тільки ГУ ДФС у м. Києві в 2014 р., за рахунок чого забезпечено погашення податкового боргу у сумі 0,3 тис. грн; не на належному рівні вживалися заходи із погашення податкового боргу за митними платежами; органами ДФС України не здійснювався аналіз стану адміністративного (на рівні територіальних органів) та судового оскарження платниками податків рішень органів ДФС із питань погашення податкового боргу, списання безнадійного податкового боргу, розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу) [3].

Унеможлиблює проведення ґрунтовного аналізу ефективності та результативності роботи органів ДФС України щодо проведених заходів і стягнення податкового боргу ненадання територіальними органами ДФС України повної і достовірної інформації.

Структурними підрозділами внутрішнього аудиту органів ДФС під час проведення тематичних та комплексних перевірок головних управлінь ДФС, підпорядкованих їм податкових інспекцій, а також структурних підрозділів ДФС досліджується стан виконання повноважень із зазначених питань. Окрім цього, до таких перевірок залучаються фахівці підрозділів погашення податкового боргу. За результатами опрацювання матеріалів зазначених перевірок виявлено системні порушення територіальними органами

ДФС вимог нормативно-правових актів із питань погашення податкового боргу, розстрочення, відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу, списання безнадійного податкового боргу, допущення недоліків у контролі, організації та вжитті заходів із указаних питань.

Для вдосконалення процедур стягнення податкової заборгованості платників податків – боржників змінено процедуру розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань чи податкового боргу. Верховною Радою України від 21.12.2016 прийнято Закон України № 1797 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» [11].

З метою реалізації норм Закону № 1797 Мінфіном спільно з ДФС прийнято відповідні нормативно-правові акти:

– «Про внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2010 р. № 1244» № 192 від 29.03.2017: передбачено запровадження механізму стягнення контролюючими органами готівкових коштів із метою погашення податкового боргу без звернення до суду за умови дотримання встановлених Податковим кодексом України вимог [1];

– «Про внесення змін до переліку обставин, що свідчать про наявність загрози виникнення або накопичення податкового боргу, і доказів існування таких обставин» № 393 від 07.06.2017 [12];

– «Про внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 р. № 1231» від 18.08.2017 № 618: внесено зміни до Порядку списання непогашених грошових зобов'язань або податкового боргу після ліквідації платника податків, не пов'язаної з банкрутством [10].

Також у Міністерстві фінансів України проходить процедуру погодження низка проектів наказів Міністерства, положення яких спрямовані на забезпечення виконання певних функцій із питань погашення податкового боргу.

Набрали чинності Наказ Мінфіну від 30.05.2017 № 540 «Про затвердження Порядку ведення та форми Реєстру заяв про розстрочення, відстрочення грошових зобов'язань чи податкового боргу», зареєстрований у Мін'юсті 21.06.2017 за № 782/30650, і Наказ від 16.06.2017 № 585 «Про затвердження Порядку використання дебіторської заборгованості та/або майна юридичної особи як джерел погашення податкового боргу платника податків та/або відокремленого підрозділу юридичної особи», зареєстрований у Мін'юсті 14.07.2017 за № 857/30725.

Процедура погашення податкового боргу охоплює заходи примусового характеру та застережні заходи.

Методи стягнення податкового боргу у примусовому порядку такі: стягнення в судовому порядку (за виконавчими провадженнями та від боржників, які перебувають у процедурі банкрутства; стягнення податкового боргу за

виконавчими документами); стягнення податкового боргу в позасудовому порядку (клірингові розрахунки; сплачено в рахунок погашення розстрочених (реструктуризованих) сум податкового боргу); стягнення податкового боргу територіальними органами ДФС за рішенням суду (стягнуто коштів із банківських рахунків; вилучено готівки з каси; надходження від продажу майна, що перебуває в податковій заставі; надходження від застосування адміністративних арештів; надходження за рахунок коштів та майна органів управління державних та комунальних підприємств).

За даними ДФС, зростання податкової заборгованості зумовлене такими причинами: більше 50% обсягу податкового боргу має надзвичайно низьку ймовірність стягнення та через високе навантаження на одного податкового керуючого велика кількість боржників не відпрацьовується взагалі або відпрацьовується неефективно.

Вирішення проблеми вбачається у розробленні й впровадженні системи пріоритизації та сегментації боржників, а також у запуску спеціального підрозділу для контакту з активними боржниками за прикладом банківського сектору (контактний центр для вихідних дзвінків). Очікуваним результатом буде збільшення надходжень до бюджету та переорієнтація ресурсів податкових керуючих на боржників із високою ймовірністю стягнення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи розглянуте, можна констатувати, що досвід державного управління податковим боргом свідчить про те, що застосування процедур упередження та безпосереднього стягнення податкового боргу не вирішило проблеми – мінімізації податкового боргу. Ефективність проведених органами ДФС заходів щодо зменшення податкового боргу залишається досить низькою багато років. Проведені аудиторами Рахункової палати розрахунки обсягів новоствореного податкового боргу показали, що заходи, які проводилися органами ДФС щодо попередження зростання податкового боргу, виявилися неефективними, малорезультативними, внаслідок чого податковий борг до державного бюджету протягом 2014–2016 рр. збільшився на 43,2 млрд грн.

Однією з причин різкого збільшення податкового боргу була несплата платниками податків самостійно визначених грошових зобов'язань. За три роки майже вдвічі зросла також кількість платників податків – боржників. Така динаміка свідчить про загрозові ризики погіршення платіжної дисципліни платників податків та наповнення бюджету в цілому.

Напрями вдосконалення ефективності роботи контролюючих органів у контексті мінімізації податкової заборгованості полягають у формуванні системи пріоритетності та поділу боржників за сегментами та у створенні спеціального підрозділу для контакту з активними боржниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Деякі питання реалізації статті 95 Податкового кодексу України : Постанова КМУ від 29 грудня 2010 р. № 1244, зі змінами, внесеними від 29.03.2017 № 192. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1244-2010-%D0%BF>.
2. Звіт Державної фіскальної служби України за 2017 рік. URL : <http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF>.
3. Звіт про результати аудиту ефективності виконання повноважень органами державної влади по забезпеченню погашення податкового боргу та попередження його зростання : Рішення Рахункової палати від 28.02.2017 № 6-4. URL : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751614/Zvit_6-4_2017.pdf?subportal=main.
4. Іванишина О.С. Розвиток механізмів адміністрування податкового боргу. *Вісник КНУТД*. 2013. № 1. С. 206–213.
5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. Інформація про податковий борг. URL : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/dinamika-podatkovogo-borg/>.
6. Податковий кодекс України. URL : <http://sfs.gov.ua/nk/>.
7. Положення про Державну фіскальну службу України : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 року № 236. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
8. Порядок координації одночасного проведення планових перевірок (ревізій) контролюючими органами та органами державного фінансового контролю : Постанова КМУ від 23.10.13 № 805.
9. Порядок застосування податкової застави контролюючими органами : Наказ Міністерства фінансів України від 16.06.2017 № 586. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0859-17>.
10. Порядок списання непогашених грошових зобов'язань або податкового боргу після ліквідації платника податків, не пов'язаної з банкрутством : Постанова КМУ від 27 грудня 2010 р. № 1231, зі змінами, внесеними від 18.08.2017 № 618. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/1231-2010-p.
11. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні : Закон України від 21 грудня 2016 р. № 1797-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1797-19>.
12. Про затвердження переліку обставин, що свідчать про наявність загрози виникнення або накопичення податкового боргу, і доказів існування таких обставин : Постанова КМУ від 27 грудня 2010 р. № 1235, зі змінами, внесеними від 07.06.2017 № 393. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1235-2010-%D0%BF>.
13. Проноза П.В. Динаміка податкового боргу і напрями вдосконалення податкового адміністрування в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 5. С. 4–9.
14. Тимченко О.М. Податковий борг в Україні: регіональний зріз. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2009. Вип. V. Т. 2. С. 352–360.
15. Угрин В.В. Економічна природа та причини виникнення податкового боргу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2013. Вип. 24. С. 118–122.
16. Цвірюк Д.В. Окремі аспекти стягнення податкового боргу територіальними органами Державної фіскальної служби України. *Часопис Академії адвокатури України*. 2016. Т. 9. № 1. С. 29–37.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:387.65.34

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF FORMATION OF FINANCIAL RESULTS AS A WAY TO INCREASE ENTERPRISE PROFITABILITY

Атамас П.Й.

кандидат економічних наук, професор,
Університет імені Альфреда Нобеля

Лазебна С.І.

магістрант,
Університет імені Альфреда Нобеля

У статті розглянуто завдання й методика проведення факторного економічного аналізу фінансових результатів діяльності фермерського господарства, виявлено основні причини, які зумовили його тимчасову збитковість. Визначено рівень та шляхи підвищення рентабельності, апробовано методику маржинального аналізу результатів діяльності, доведено, що оперативний аналіз фінансових результатів дає змогу власникам не лише передбачити кінцевий результат діяльності свого підприємства, але й виявити слабкі та сильні сторони його функціонування, запобігти прийняттю помилкових управлінських рішень, які можуть негативно вплинути на одержання прибутку. Задля покращення інформаційного забезпечення аналізу прибутковості підприємства запропоновано аналітичний облік та аналіз фінансових результатів здійснювати в розрізі видів діяльності.

Ключові слова: ефективність діяльності, прибуток, рентабельність, аналіз, організація обліку.

В статье рассмотрены задания и методика проведения факторного экономического анализа финансовых результатов деятельности фермерского хозяйства, выявлены основные причины, обусловившие его временную убыточность. Определены уровень и пути повышения рентабельности, апробирована методика маржинального анализа результатов деятельности, доказано, что оперативный анализ финансовых результатов дает возможность собственникам не только предвидеть конечный результат деятельности своего предприятия, но и определит слабые и сильные стороны его функционирования, предотвратит принятие ошибочных управленческих решений, которые могут отрицательно повлиять на получение прибыли. Для улучшения информационного обеспечения анализа прибыльности предприятия предложено аналитический учет и анализ финансовых результатов осуществлять в разрезе видов деятельности.

Ключевые слова: эффективность деятельности, прибыль, рентабельность, анализ, организация учета.

In today's economic environment, profit is the most important generalizing financial indicator of the efficiency of any enterprise. The level of generated profit depends on the expansion of production, the strengthening of the economic and financial situation of the enterprise. Systematic analysis of the formation of profits and identification of reserves for its growth should contribute to this. This article is devoted to the study of the method of economic analysis of financial results and its practical application in the specific conditions of the farm, which suggests its theoretical relevance and practical value. The article defines profits from different sources, summarizes and systematizes the problems of its analysis, presents the results of horizontal and vertical analysis of the indicators of financial performance of the farm and its profitability, tested the method of margin analysis of the results of the activity. As a result of the study, it was established that operational analysis of financial results allows owners not only to predict the final result of their enterprise but also to identify the weak and strong aspects of its operation and to prevent the adoption of false management decisions that can negatively affect the number of profits. The performed analysis of the financial results of the farm's activity enabled to determine the level, structure, and dynamics of indicators of its profitability (loss) and to identify ways out of a loss-making state and improve the overall financial situation of the

enterprise. One of the ways to improve the financial results of a farm is the operational control and analysis of the profitability of certain types of activities, which recommends the introduction of a system of analytical accounting and reporting, internal control and periodic analysis of income and expenditure by type of activity and individual structural units. To this end, the administration of the enterprise recommended that the analytical accounting of financial results be carried out in terms of activities and organizational and production (structural) divisions of the economy. Implementation of the proposed measures will facilitate the prompt adoption of economically sound management decisions aimed at preventing possible losses and improving the overall financial performance of the economy.

Key words: efficiency of activity, profit, profitability, analysis, organization of accounting.

Постановка проблеми. Рівень ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства визначають фінансові результати, отримані внаслідок цієї діяльності. Основним узагальнюючим показником, який характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності, є прибуток. Функціонування підприємства в умовах ринку визначається його здатністю створювати необхідну та достатню величину прибутку. Отже, аналіз прибутку посідає провідне місце, оскільки за його рівнем оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства. Аналіз прибутку підприємства необхідний також для виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва та розроблення пропозиції щодо оптимізації формування прибутку підприємства та поліпшення його використання. Все це послужило основним відправним мотивом проведення цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку й аналізу фінансових результатів діяльності підприємств різних галузей економіки постійно досліджуються різними авторами, що свідчить про його високу актуальність. Так, теоретичні та практичні аспекти факторів, які впливають на прибуток підприємства, розглядали у своїх працях такі науковці, як Л.Д. Буряк, Ф.Ф. Бутинець, О.Є. Кузьмін, А.М. Поддєрьогін, Г.В. Савицька, І.О. Школьник. Ними зроблено значний внесок у визначення сутності прибутку, його формування, використання, обліку й аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сучасна економічна реальність потребує більш детального розгляду методики формування та розподілу прибутку в підприємствах малого бізнесу, до яких належать фермерські господарства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження методики формування, розподілу й використання прибутку на прикладі фермерського господарства; доведення важливості аналізу фінансових результатів підприємства для виявлення слабких та сильних сторін його діяльності. Отже, завданням дослідження є систематизація теоретичних та методичних прийомів аналізу формування, розподілу та використання прибутку фермерського господарства, який в економічній літературі приділяється недостатньо уваги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень ефективності господарської діяльності

будь-якого підприємства визначають фінансові результати, отримані внаслідок цієї діяльності. Основним узагальнюючим показником, який характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності, є прибуток. Так, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО 1) прибуток визначають як «загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного прибутку» [1], а НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наголошує на тому, що прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати [2].

Узагальнюючи результати досліджень багатьох українських та зарубіжних авторів, можемо дійти висновку, що головними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є:

- вивчення обсягів, складу й динаміки прибутку підприємства;
- перевірка обґрунтованості та напруженості плану отримання прибутку;
- загальне оцінювання виконання плану, прогнози, динаміка фінансових результатів та їх екстраполяція;
- визначення відхилення фактичного прибутку від передбаченого планом (розрахунком, прогнозом);
- виявлення чинників впливу на формування прибутку, оцінювання їх динаміки та розрахунку відхилення прибутку від планового показника під впливом окремих чинників впливу, виявлення резервів збільшення прибутку;
- вивчення напрямів та тенденцій розподілу прибутку;
- розроблення заходів, спрямованих на реалізацію виявлених резервів.

Для ефективного управління прибутком підприємства доцільно виокремлювати такі види його аналізу:

- горизонтальний (порівняння показників прибутку в динаміці);
- вертикальний (структурний) (визначення структурних складових формування прибутку, рівня прибутку за сферами діяльності, видами продукції, а також структурний аналіз розподілу прибутку);
- порівняльний;
- аналіз коефіцієнтів рентабельності, ефективності розподілу прибутку, інших фінансових коефіцієнтів;

– інтегральний [3].

Як джерело інформації для аналізу прибутку підприємства можуть бути використані Баланс підприємства, Звіт про фінансові результати, Декларація про прибуток; дані аналітичного обліку про доходи від реалізації та собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), Зведена таблиця основних показників діяльності сільськогосподарського підприємства (форма № 22 статистичної звітності), дані бухгалтерського обліку про послідовність формування фінансових результатів.

Розглянемо методику аналізу прибутку на прикладі фермерського господарства «Обрій».

Горизонтальний аналіз фінансових результатів базується на вивченні динаміки рівня та зміни окремих його показників у часі. Горизонтальний аналіз здійснюється шляхом порівняння показників формування, розподілу та використання фінансових результатів звітного періоду з показниками попереднього періоду або показниками аналогічного періоду минулих років (табл. 1).

З даних, наведених у табл. 1, можна зробити загальний висновок, що господарство в останні три роки нарощувало обсяги доходів від реалізації продукції, при цьому темпи приросту доходів зростали. Якщо у 2016 році приріст доходу складав 210,3 тис. грн., або 16,2%, то у 2017 році – 304,1 тис. грн., або 20,1%. Однак ще швидшими темпами зростала собівартість реалізованої продукції (на 21,9% та 21,7% відповідно). Отже, темпи підвищення собівартості реалізованої продукції випереджали темпи зрос-

тання чистого доходу, що зумовило зниження темпів приросту валового прибутку порівняно з темпами зростання чистого доходу (лише 6,4% та 17,1% відповідно).

Необхідно звернути увагу на те, що у господарстві зовсім відсутні інші операційні доходи, хоча воно має для цього всі необхідні умови. Серед таких доходів могли бути надходження від здавання в оренду невикористовуваних господарських будівель та споруд, реалізації зайвого майна та інших оборотних активів, відшкодування раніше списаних активів тощо.

Водночас досить суттєвий вплив на фінансові результати від операційної діяльності мали невикористані витрати (витрати на управління, реалізацію продукції та іншу операційну діяльність). Ці витрати загалом зросли у 2016 році порівняно з попереднім роком на 52,4 тис. грн., або на 10,8%, а у 2017 році – на 219,8 тис. грн., або на 41%. Це зумовило те, що за значних сум валового прибутку господарство загалом в останні три роки було збитковим.

Вертикальний аналіз фінансових результатів полягає у здійсненні аналізу питомої ваги (тобто співвідношення) окремих структурних складових агрегованого показника (табл. 2).

Як видно з даних табл. 2, валовий прибуток складає від 33% до 37% у сумі чистого доходу від реалізації продукції. Цей показник можна використовувати під час планування та оперативного контролювання рівня прибутковості окремих видів продукції. Крім того, зафіксовано занадто високий рівень відносно чистого доходу

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів фермерського господарства «Обрій»

Показники Звіту про фінансові результати	Звітний період (рік)			Відхилення (+, -) показників			
	2015	2016	2017	2016 рік від 2015 року		2017 рік від 2016 року	
				тис. грн.	%	тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1 298,8	1 509,1	1 813,2	210,3	16,2	304,1	20,1
Виробнича собівартість реалізованої продукції	819,8	999,3	1 216,2	179,5	21,9	216,9	21,7
Валовий прибуток (+), збиток (-)	479,0	509,8	597,0	30,8	6,4	87,2	17,1
Інші операційні доходи	–	–	–	–	–	–	–
Адміністративні витрати	153,9	253,3	262,5	99,4	64,6	9,2	3,6
Витрати на збут	86,2	115,9	363,8	29,7	34,5	247,9	213,9
Інші операційні витрати	244,1	167,4	130,1	-76,7	-31,4	-37,3	-22,3
Разом операційних витрат	484,2	536,6	756,4	52,4	10,8	219,8	41,0
Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності	-5,2	-26,8	-159,4	-21,6	-415,4	-132,6	-494,8
Інші доходи	15,4	–	–	-15,4	-100	–	–
Інші витрати	–	–	0,1	–	–	0,1	–
Прибуток (+), збиток (-) до оподаткування	10,2	-26,8	-159,5	-37,0	-362,7	-132,7	-494,8
Витрати з податку на прибуток	13,6	13,5	15,5	-0,1	-0,7	2,0	14,8
Чистий прибуток (+), збиток (-)	-3,4	-40,3	-175,0	-36,9	-1 085,3	-134,7	-334,2

Таблиця 2

Вертикальний аналіз фінансових результатів фермерського господарства

Показники Звіту про фінансові результати	Рівень та структура складових фінансових результатів						Відхилення (+, -) питомої ваги, %	
	2015 рік		2016 рік		2017 рік		2016 рік від 2015 року	2017 рік від 2016 року
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1 298,8	100	1 509,1	100	1 813,2	100	-	-
Виробнича собівартість реалізованої продукції	819,8	63,1	999,3	66,2	1 216,2	67,1	3,1	0,9
Валовий прибуток (+), збиток (-)	479,0	36,9	509,8	33,8	597,0	32,9	-3,1	-0,9
Інші операційні доходи	-	-	-	-	-	-	-	-
Адміністративні витрати	153,9	11,8	253,3	16,8	262,5	14,5	5,0	-2,3
Витрати на збут	86,2	6,6	115,9	7,7	363,8	20,1	1,1	12,4
Інші операційні витрати	244,1	18,8	167,4	11,1	130,1	7,2	-7,7	-3,9
Разом операційних витрат	484,2	37,3	536,6	35,6	756,4	41,7	-1,7	6,1
Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності	-5,2	-0,4	-26,8	-1,8	-159,4	-8,8	-1,4	-7,0
Інші доходи	15,4	1,2	-	-	-	-	-1,2	-
Інші витрати	-	-	-	-	0,1	-	-	-
Прибуток (+), збиток (-) до оподаткування	10,2	0,8	-26,8	-1,8	-159,5	-8,8	-2,6	-7,0
Витрати з податку на прибуток	13,6	1,0	13,5	0,9	15,5	0,9	-0,1	-
Чистий прибуток (+), збиток (-)	-3,4	-0,3	-40,3	-2,7	-175,0	-9,7	-2,4	-7,0

різних операційних витрат (адміністративних, збутових тощо). Саме на скорочення цих видів витрат необхідно звертати особливу увагу під час визначення шляхів ліквідації збитковості фермерського господарства.

Важливим показником ефективності діяльності фермерського господарства є рівень його рентабельності. Залежно від мети та завдань аналізу рівень рентабельності можна визначати як відношення валового (операційного або чистого) прибутку до різних базових показників, зокрема чистого доходу від реалізації, собівартості реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), вартості необоротних активів, первісної або залишкової вартості основних засобів, суми власного капіталу, загальної суми активів (підсумку балансу). Кожен з отриманих показників рентабельності буде характеризувати ефективність використання окремих ресурсів підприємства.

Розглянемо динаміку показників рентабельності фермерського господарства «Обрій» за останні два роки (табл. 3).

Загалом дані табл. 3 показують, що діяльність фермерського господарства «Обрій» не є рентабельною, майже всі показники за останній рік погіршилися, не спостерігається позитивної тенденції. Виняток складають лише показники окупності всіх активів, основних засобів (за

залишковою вартістю) та внесеного капіталу. Однак тут вплинуло не так збільшення отриманого валового прибутку, як зменшення суми названих активів та капіталу. Показники ж рентабельності за операційним та чистим прибутком взагалі негативні та досить суттєво погіршилися.

Для оцінювання ефективності діяльності фермерського господарства, виявлення резервів та шляхів покращення його фінансових результатів велике значення має застосування елементів маржинального аналізу, зокрема визначення точки беззбитковості, запасу міцності, коефіцієнтів запасу міцності. Виконаємо відповідні розрахунки за матеріалами взятого для дослідження господарства.

Відповідно до облікової політики фермерського господарства «Обрій» до змінних витрат віднесемо виробничу собівартість реалізованої продукції та витрати на реалізацію, а до постійних – адміністративні та інші операційні витрати. На підставі цього визначимо суму маржинального доходу, точку беззбитковості, запас міцності та інші аналітичні дані відповідно до загальноприйнятої методики [4]. Всі розрахунки виконаємо за два останні роки в грошовому вимірнику (табл. 4).

З показників табл. 4 видно, що для досягнення беззбиткового рівня діяльності фер-

Таблиця 3

Динаміка показників рентабельності фермерського господарства, %

Показники рентабельності	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+, -)
<i>Рентабельність за валовим прибутком</i>			
Продаж (до чистого доходу)	33,8	32,9	-0,9
Реалізована продукція (до виробничої собівартості)	51,0	49,1	-1,9
Операційні витрати (з урахуванням собівартості реалізованої продукції)	33,2	30,3	-2,9
Усі активи (підсумок активу балансу)	92,0	125,5	33,5
Основні засоби (за залишковою вартістю)	147,3	182,1	34,8
Власний капітал	122,7	205,9	83,2
Внесений капітал	44,3	51,9	7,6
<i>Рентабельність за операційним прибутком</i>			
Операційні витрати (з урахуванням собівартості реалізованої продукції)	-1,7	-8,1	-6,4
Усі активів (підсумок активу балансу)	-4,8	-33,5	-28,7
Основні засоби (за залишковою вартістю)	-7,7	-48,6	-40,9
Власний капітал	-6,5	-55,0	-48,5
Внесений капітал	-2,3	-13,9	-11,6
<i>Рентабельність за чистим прибутком</i>			
Усі активи (підсумок активу балансу)	-7,3	-36,8	-29,5
Власний капітал	-9,7	-60,3	-50,6
Внесений капітал	-3,5	-15,2	-11,7

Таблиця 4

Вплив структури витрат на темпи зростання прибутку

Показники	2016 рік		2017 рік	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%
<i>Показники звітності</i>				
Чистий дохід від реалізації продукції	1 509,1	100	1 813,2	100
Змінні витрати (на виробництво й збут)	1 115,2	73,9	1 580,0	87,1
Маржинальний дохід (прибуток)	393,9	26,1	233,2	12,9
Постійні витрати (адміністративні та інші операційні)	420,7	27,9	392,6	21,7
Операційний прибуток (+), збиток (-)	-26,8	-1,8	-159,4	-8,8
<i>Розрахункові дані</i>				
Збільшення обсягу реалізації на 1%	15,1		18,1	
Коефіцієнт маржинального доходу	0,261		0,129	
Збільшення суми прибутку	3,9		2,3	
Точка беззбитковості	1 611,8	106,8	3 052,6	168,4
Запас міцності	-102,7	-6,8	-1 329,4	-68,4

мерському господарству «Обрій» у 2016 році достатньо було збільшити обсяг продаж на 102,7 тис. грн., або на 6,8%, тоді як у 2017 році для цього вже необхідно було збільшити обсяг продаж на 1 329,4 тис. грн., або в 1,68 рази. Зумовлено це як зростанням рівня виробничої собівартості реалізованої продукції, так і зміною структури витрат (значним підвищенням суми та питомої ваги витрат на реалізацію продукції).

Розрахунки показують, що за досліджуваній період питома вага змінних витрат зросла з 73,9 у 2016 році до 87,1% у 2017 році, а питома вага постійних витрат зменшилася з 27,9% до 21,7%. Цим пояснюється те, що у 2017 році при-

ріст обсягу продаж на 1% сприяв збільшенню прибутку на 2,3 тис. грн., тоді як у 2016 році подібний приріст рівня продажів давав додатково 3,9 тис. грн. прибутку. Отже, важливим шляхом підвищення прибутковості для фермерського господарства «Обрій» може стати в майбутньому суттєве скорочення змінних витрат (особливо на реалізацію продукції) за систематичного зростання обсягу продаж.

Аналіз резервів зростання прибутку підприємства є завершальним етапом аналізу фінансових результатів діяльності підприємства [5]. В процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1) аналітичний, на якому виявляють та кількісно оцінюють можливі резерви збільшення прибутку;

2) організаційний, на якому розробляється комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних та соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

3) функціональний, на якому відбувається практичне вжиття заходів зростання прибутку, а також контролюється їх виконання.

Пошук резервів зростання прибутку є важливим завданням аналітичної служби підприємства. Резерви зростання прибутку – це кількісні можливості збільшення прибутку завдяки збільшенню обсягу реалізації продукції, зменшенню витрат на виробництво та реалізацію продукції, постійному зниженню позареалізаційних витрат, удосконаленню структури реалізованої продукції, вибору оптимальних термінів та найбільш вигідних каналів її реалізації тощо. Для фермерського господарства «Обрій» найбільш прийнятними є зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції, а також пошук шляхів збільшення інших операційних доходів за зменшення інших операційних витрат.

Висновки. Виконаний аналіз фінансових результатів діяльності фермерського господарства «Обрій» дає підстави зробити висновки,

що підприємство протягом останніх років є збитковим. Основною причиною його збитковості є не лише висока виробнича собівартість реалізованої продукції, але й досить висока питома вага невиробничих витрат, а саме адміністративних, збутових та інших операційних. Саме ці витрати значно погіршують його загальні фінансові результати.

Фермерське господарство «Обрій» має декілька напрямів діяльності. Воно є постачальником продуктів харчування до дитячих садочків та шкіл, а також займається роздрібною торгівлею. Якщо ці напрями діяльності розглядати окремо, то стане зрозуміло, що саме роздрібна торгівля приносить значні збитки підприємству. Саме з цією метою пропонуємо в аналітичному обліку фінансових результатів виділити окремо різні види діяльності, що дасть можливість поглибити аналіз та обґрунтувати конкретні шляхи підвищення рентабельності й покращення фінансового становища господарства. Крім того, адміністрації фермерського господарства доцільно налагодити поточний контроль та оперативний аналіз результатів діяльності, що дасть можливість регулярно визначати фінансові результати та своєчасно приймати поточні управлінські рішення задля запобігання збитковості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-133>.
3. Костюк О.М. Економічний аналіз фінансових результатів підприємства : підручник. URL: <http://library.if.ua/books/89.html>.
4. Атамас П.Й. Управлінський облік : навчальний посібник. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 440 с.
5. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с.

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

USING OF INTERNATIONAL STANDARDS OF FINANCIAL REPORTING BY SMALL BUSINESS SUBJECTS IN UKRAINE

Вакульчик О.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, аудиту,
аналізу та оподаткування,
Університет митної справи та фінансів

Сабарська Є.В.

студентка факультету управління,
Університет митної справи та фінансів

Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) в Україні є закономірним наслідком прийняття нею курсу на Євроінтеграцію. Перехід вітчизняних підприємств на міжнародну систему ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності на практиці дали можливість виявити низку проблемних питань. Особливо це стосується малого бізнесу, представники якого є найчисленнішою групою суб'єктів господарювання. У статті досліджено нормативно-правову базу щодо складання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва та її відповідність міжнародним нормам. Виявлено невідповідність форм національної фінансової звітності вимогам до фінансової звітності за МСФЗ для МСП. Розглянуто механізми ведення бухгалтерського обліку після переходу на МСФЗ. Розроблено форму фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва відповідно до МСФЗ для МСП, що має рекомендаційний характер, запропоновано напрями поширення МСФЗ серед суб'єктів господарювання України.

Ключові слова: мале підприємство, фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, концептуальна основа.

Внедрение международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) в Украине является закономерным следствием принятия ею курса на Евроинтеграцию. Переход отечественных предприятий на международную систему ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности на практике дали возможность обнаружить ряд проблемных вопросов. Особенно это касается малого бизнеса, представители которого являются самой численной группой субъектов хозяйственной деятельности. В статье исследованы нормативно-правовая база касательно вопросов составления финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства и ее соответствие международным нормам. Обнаружено несоответствие форм национальной финансовой отчетности требованиям к финансовой отчетности по МСФО для МСП. Рассмотрен механизм ведения бухгалтерского учета после перехода на МСФО. Разработана форма финансового отчета субъекта малого предпринимательства в соответствии с МСФО для МСП, которая носит рекомендательный характер, предложены пути распространения МСФО среди субъектов хозяйственной деятельности Украины.

Ключевые слова: малое предприятие, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, концептуальная основа.

Ukraine has chosen its strategic goal of European integration, which requires some structural changes in economic development. A logical consequence of the adoption of the course on European integration and the strengthening of international cooperation is the introduction of international standards of financial reporting (hereinafter – IFRS). The transition of domestic enterprises to the international accounting and financial reporting system in practice has made it possible to identify a number of problematic issues. First of all, this is due to the fact that domestic companies are experiencing difficulties in entering the world capital markets, one of which is the inaccessibility of information for foreign partners disclosed in the financial statements of enterprises. This is especially true for small businesses, whose representatives are the largest group of business entities, the guarantor of stability and the driving force of the national economy, which reduces unemployment, creates jobs, and ensures the receipt

of a large part of budget-forming taxes. The article examines the difficulties that a small business can face when it comes to compiling financial statements according to international standards. We have investigated the national regulatory framework for the preparation of financial statements by small business entities and their compliance with international standards. We consider quantitative and qualitative criteria for recognition of a small enterprise. The discrepancy of national financial reporting forms with the requirements of IFRS financial statements for SMEs has been identified. Considered possible mechanisms of accounting in the enterprise after the transition to IFRS. The form of the financial statement of a small business entity according to the IFRS for SMEs has been developed, supplemented by its form of the cash flow statement, which is of a recommendatory nature. The directions of distribution of IFRS among economic entities of Ukraine are proposed.

Key words: small business, financial statements, international financial reporting standards, conceptual basic.

Постановка проблеми. В період реформування національної системи бухгалтерського обліку помітно активізувався інтерес до МСФЗ, що є наслідком розвитку міжнародного співробітництва. Водночас вітчизняні компанії зазнають труднощів під час виходу на світові ринки капіталу, одна з яких пов'язана з недоступністю для іноземних партнерів інформації, що розкривається у фінансовій звітності підприємств. Саме використання МСФЗ забезпечить зрозумілість, доступність та порівнянність фінансової інформації для потенційних інвесторів, сприятиме надходженню іноземних інвестицій та розширенню ринків збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням практичної цінності використання МСФЗ у діяльності підприємств займалась низка науковців, зокрема Т. Каменська, Ф. Бутинець, Д. Долбнева, В. Васильєва, І. Пилипенко, С. Голов, В. Костюченко, О. Чепець.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте деякі питання цієї теми потребують більш детального вивчення, що лягло в основу нашого дослідження, а саме розгляд особливостей використання МСФЗ суб'єктами малого бізнесу в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Актуальність цієї теми не викликає сумнівів, адже малий та середній бізнес складають найчисленнішу групу суб'єктів господарювання, є рушійною силою економіки, яка створює робочі місця та забезпечує надходження значної частини бюджетоформуючих податків. У 2017 році в Україні малі підприємства налічували 322 920 одиниць, що становить 95,5% їх загальної кількості. Успішне функціонування суб'єктів малого підприємництва залежить від правильного вибору напрямів державної політики у цій сфері, зокрема встановлення менш складної процедури ведення обліку та складання звітності. Саме тому реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, зміна відповідної нормативно-правової бази та її адаптація до міжнародних стандартів мають враховувати потреби малого бізнесу для зменшення навантаження на останній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Задля вдосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів

та законодавства Європейського Союзу урядом України 24 жовтня 2007 року схвалено Стратегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності. Одними з провідних завдань цієї Стратегії є:

– спрощення порядку складання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва;

– вдосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів щодо бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

– вдосконалення методології бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва шляхом максимального спрощення процедури ведення бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності для окремої категорії суб'єктів малого підприємництва, зокрема щодо надання права таким суб'єктам використовувати форму обліку, яка не передбачає застосування подвійного запису;

– адаптація національної нормативно-правової бази щодо бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва до міжнародних стандартів шляхом затвердження відповідних НП(С)БО зі спрощеним порядком ведення обліку активів, зобов'язань, власного капіталу та розрахунку фінансових результатів [1].

Вже через два роки, а саме 9 липня 2009 року, Радою з МСФЗ був прийнятий Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (далі – МСФЗ для МСП), що сьогодні діє в Україні. Він є спрощеною версією МСФЗ, що виключає питання, які не є актуальними для малих підприємств, зокрема питання прибутку на акції, проміжної фінансової звітності, операційних сегментів, припиненої діяльності [3].

Продовжуючи роботу щодо зближення з європейськими стандартами та спрощення ведення бізнесу, 1 липня 2018 року уряд затвердив нову редакцію Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV (далі – Закон), яка передбачала такі зміни:

– введення класифікації підприємств за розміром (мікропідприємства, малі, середні та великі);

– спрощення вимог до первинних документів (факт здійснення господарських операцій не залежить від способу відображення їх у первинних документах);

– обов'язковість утворення бухгалтерської служби підприємствами, що становлять суспільний інтерес, а всі інші компанії можуть користуватись аутсорсинговими послугами аудиторських фірм;

– встановлення вимоги складання фінансової звітності на підставі таксономії (тобто з огляду на склад статей та показники фінансової звітності, які підлягають оприлюдненню).

Як ми бачимо, на законодавчому рівні простежується позитивна тенденція до зближення з європейськими стандартами, проте практичне застосування МСФЗ для МСП в Україні показало, що існує низка суперечливих питань, які потребують остаточного вирішення.

Першим, на що треба звернути увагу, є дотримання принципу, який слугує фундаментом під час застосування МСФЗ, а саме відображення операцій відповідно до їх економічної сутності, а не юридичної форми. Цей принцип передбачає застосування власних професійних суджень та суб'єктивної думки бухгалтера під час ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, тобто МСФЗ мають рекомендаційний характер і аж ніяк не обмежують дії бухгалтера чіткими рамками. Щодо України, то принцип превалювання сутності над формою закріплений у ст. 4 Закону, проте на практиці господарські операції відображаються в обліку саме тоді й саме так, як вони зафіксовані в первинних документах [4]. Українське законодавство чітко диктує вітчизняним бухгалтерам порядок їх дій, а ті намагаються захистити себе під час внутрішніх, аудиторських та державних перевірок. Треба усвідомити, що це є проблемою не окремого бухгалтера чи підприємства, а всієї системи бухгалтерського обліку в Україні загалом, що має ментальний характер.

Наступне суперечливе питання стосується кількісного критерія оцінювання компанії та віднесення її до суб'єкта малого підприємництва. Так, в Україні МСФЗ для МСП мають право застосовувати мікропідприємства, малі та середні підприємства, критерії визнання яких наведені в новій редакції Закону (табл. 1) [4].

У МСФЗ для МСП таких кількісних критеріїв не наведено, проте зазначено, що малими та середніми є суб'єкти господарювання, які:

– оприлюднюють фінансові звіти загального призначення для зовнішніх користувачів;

– не є підзвітними громадськості (згідно з МСФЗ для МСП підприємство є підзвітним громадськості, якщо його боргові зобов'язання чи інструменти капіталу перебувають в обігу на публічному ринку (або воно перебуває в процесі випуску таких інструментів для обігу на публічному ринку) та якщо на відповідальному зберіганні у нього знаходяться активи великої групи сторонніх осіб, а таке зберігання є одним з основних видів його діяльності) [7, с. 224].

В Законі наведені кількісні характеристики віднесення компанії до малої, в МСФЗ для МСП – якісні, що значно ускладнює процес уніфікації. Отже, на практиці виникають ситуації, коли підприємства, які, відповідно до вітчизняного законодавства, зобов'язані застосовувати МСФЗ (ПАТ, банки, кредитні установи, страхові компанії, брокери/дилери цінних паперів, інвестиційні фонди та банки), належать до малих підприємств та є підзвітними громадськості, тому не можуть застосовувати МСФЗ для МСП.

Далі постає питання про те, як саме виглядає фінансова звітність за міжнародними стандартами. МСФЗ для МСП затверджують фінансову звітність у складі:

- звіту про фінансовий стан;
- звіту про сукупний дохід або окремого звіту про прибутки та збитки та окремого звіту про сукупний дохід;
- звіту про зміни у власному капіталі;
- звіту про рух грошових коштів;
- приміток.

Особливістю використання МСФЗ для МСП є те, що в ньому не передбачено скороченої форми складання фінансової звітності, як під час застосування П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

На відміну від національної звітності, форми якої затверджені на законодавчому рівні, МСФЗ не містить готових форм звітів, тобто підприємство має самостійно розробити форми звітності, які будуть відповідати вимогам МСФЗ для МСП.

Водночас в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прописано, що підприємства, які для складання фінансової звітності застосовують МСФЗ для МСП, використовують форми звітів, затверджені цим НП(С)БО, у складі балансу та звіту про фінансовий результат, тобто суб'єкти малого бізнесу заповнюють уніфіковані форми фінансової звітності, що позбавляє їх можливості самостійно виділяти

Таблиця 1

Класифікація підприємств за розміром

Розмір підприємства	Балансова вартість активів	Чистий дохід від реалізації продукції	Середня кількість працівників, осіб
Мікропідприємство	До 350 тис. євро	До 700 тис. євро	До 10
Мале	До 4 млн. євро	До 8 млн. євро	До 50
Середнє	До 20 млн. євро	До 40 млн. євро	До 250
Велике	Понад 20 млн. євро	Понад 40 млн. євро	Понад 250

або об'єднувати балансові статті з огляду на їх суттєвість. Це знову ж таки вказує на невідповідність МСФЗ для МСП національним стандартам.

На наш погляд, доречніше було б використовувати довільну форму складання фінансової звітності, що передбачено МСФЗ для МСП, адже мале підприємство змогло б розробити та застосувати такі форми звітності, які будуть зручні саме для нього з огляду на специфіку його діяльності. До того ж галузеві міністерства та відомства могли б розробити рекомендації з методологічного забезпечення бухгалтерського обліку, які б враховували галузеві особливості діяльності компаній.

При цьому виникає питання порівнянності показників фінансової звітності підприємств різних галузей. До того ж в Україні поряд з фінансовою подається статистична та податкова звітність, показники яких є взаємопов'язаними. Таким чином, зміни фінансової звітності потягнуть невідповідність різних форм звітності одна одній, що буде обтяжувати роботу податкових та статистичних органів під час проведення перевірок.

Наступна проблема є актуальною не лише для представників малого бізнесу, але й для всіх суб'єктів господарювання, які перейшли на застосування МСФЗ відповідно до Закону або добровільно. Вона полягає в тому, що значна кількість підприємств, що складають фінансову звітність за МСФЗ, на практиці продовжують вести бухгалтерський облік з дотриманням вимог національних стандартів. Звісно, національні стандарти складаються на основі МСФЗ, проте вони є лише наближеними до них. В. Васильєва у своїй статті посилається на думку Бенджаміна Хілла, старшого спеціаліста з МСФЗ Агентства США з міжнародного розвитку (United States Agency International Development), який говорить про те, що до українського законодавства не були включені повні формулювання з МСФЗ, є багато пропусків, змін та доповнень, які відсутні в МСФЗ [6, с. 30]. Це призводить до невідповідності концептуальних основ ведення бухгалтерського обліку складанню фінансової звітності, що впливає на якість облікової інформації та виникнення інформаційних ризиків. До того ж ст. 11 Закону закріплює норму, відповідно до якої підприємства повинні складати фінансову звітність на основі даних бухгалтерського обліку, що зумовлює необхідність застосування єдиного концептуального підходу до ведення обліку та складання звітності [5].

Таким чином, після переходу на МСФЗ перед підприємствами постає проблема вибору подальшого механізму ведення бухгалтерського обліку. Міжнародний досвід показує, що є декілька можливих варіантів дій суб'єкта господарювання у сфері організації та ведення бухгалтерського обліку після переходу на МСФЗ:

– ведення бухгалтерського обліку за П(С)БО з подальшою трансформацією показників в кінці звітного періоду для складання фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ;

– паралельне ведення бухгалтерського обліку з урахуванням положень П(С)БО та МСФЗ;

– перебудова облікової політики та налаштування системи бухгалтерського обліку згідно з вимогами МСФЗ.

Метод трансформації охоплює виключно статті фінансової звітності та пов'язаний з необхідністю ведення кумулятивного обліку трансформаційних коригувань минулих звітних періодів і включення результативних показників такого обліку під час здійснення трансформацій в такому звітному періоді, що викликано невідповідністю вхідних залишків активів, капіталу та зобов'язань, в розрізі їх видів під час складання звітності за П(С)БО та трансформованих залишків [8, с. 212].

Щодо достовірності фінансової звітності такий метод має потенційно високий інформаційний ризик, адже він передбачає обов'язкову присутність суб'єктивних суджень під час здійснення коригувань. До того ж в умовах плінності кадрів бухгалтерії існує ймовірність втрати інформації про проведені раніше трансформаційні коригування, причини та особливості їх здійснення. Щодо переваг цього методу, то він не вимагає від компанії суттєвих фінансових затрат, спеціального програмного забезпечення та має нетривалий період складання звітності.

Метод паралельного ведення бухгалтерського обліку забезпечує процес формування фінансової звітності за МСФЗ на основі відповідних бухгалтерських записів, зроблених упродовж всього звітного періоду. У зв'язку з цим паралельний облік є найбільш точним, хоча й найбільш затратним методом, оскільки вимагає складання паралельного плану рахунків у форматі, відповідному до МСФЗ, реєстрації первинних документів у двох фінансових системах, перенесення залишків з національного плану рахунків до нового з одночасним проведенням коригувань, а також щоденного паралельного ведення обліку [9, с. 49].

Такий метод має потенційно високий ступінь надійності інформації та відзначається оперативністю складання звітності (майже одночасно зі складанням звітності за національними стандартами). На відміну від методу трансформації, він потребує від компанії суттєвих витрат, адже для ведення паралельного обліку потрібен додатковий персонал з відповідною кваліфікацією та відповідне програмне забезпечення.

Метод перебудови облікової політики та налаштування системи бухгалтерського обліку згідно з вимогами МСФЗ є досить складним, проте орієнтованим на майбутнє. За такої перебудови суб'єкти господарювання мають використовувати МСФЗ 8 «Облікові політики, зміни в облікових політиках та помилки». Відповідно

до МСФЗ облікова політика покликана забезпечувати достовірність даних, що наведені у фінансовій звітності, тому під час вибору облікової політики слід вибирати методи, моделі та способи обліку, що забезпечуватимуть точність, достовірність та порівнянність показників фінансової звітності. Обов'язковим при цьому є закріплення вибраної моделі облікової політики у відповідному наказі керівника підприємства.

Слід зазначити, що МСФЗ регулюють порядок представлення у фінансовій звітності інформації про активи, зобов'язання та власний капітал, але не регулюють питання, пов'язані з вибором форми організації та ведення бухгалтерського обліку, застосування рахунків, їх кореспонденцій, первинних документів, реєстрів обліку, тобто робити кардинальних змін в системі бухгалтерського обліку суб'єктам господарювання, які перейшли на МСФЗ, не доведеться, а застосовувати професійні судження необхідно [8, с. 217].

Неабиякої уваги потребує питання підготовки кваліфікованих фахівців у галузі використання МСФЗ. Внаслідок відсутності знань та досвіду під час переходу на складання звітності за МСФЗ більшість підприємств змушена звертатись до консалтингових чи аудиторських фірм. Для суб'єктів малого бізнесу ситуація ускладнюється ще й внаслідок обмежених фінансових можливостей, адже перепідготовка фінансових директорів та головних бухгалтерів тягне чималі витрати.

Як зазначалось вище, фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва за національними стандартами включає баланс (форма № 1-м), який надає інформацію про фінансовий стан підприємства, та звіт про фінансові результати (форма № 2-м), в якому наводиться інформація про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід підприємства за звітний період. Проте, на нашу думку, для повнішої інформації про діяльність підприємства не вистачає даних про його грошові потоки за звітний період. Така інформація відображається у звіті про рух грошових коштів.

Звіт про рух грошових коштів – це звіт, який відображає надходження та вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Для малого підприємства в умовах обмеженості фінансових ресурсів ефективність діяльності багато в чому залежить від уміння управляти грошовими потоками, тому їх рух потребує посиленої уваги до себе з боку керівництва.

Інформація про грошові потоки суб'єкта господарювання є корисною, оскільки вона надає користувачам фінансової звітності основу для оцінювання його спроможності генерувати грошові кошти та їх еквіваленти, а також потреби суб'єкта господарювання щодо використання цих грошових коштів. Непрофесійне управління

грошовими потоками може привести не лише до втрати альтернативних можливостей, але й до появи непередбачених збитків.

Користувачі фінансової звітності суб'єкта господарювання зацікавлені в тому, як він генерує й використовує грошові кошти та їх еквіваленти. Це не залежить від характеру діяльності суб'єкта господарювання та його розміру, адже грошові кошти потрібні будь-якому підприємству, як правило, з однакових причин, якою різною не була б їх основна діяльність, для здійснення операцій, погашення зобов'язань та забезпечення доходу інвесторам.

Звіт про рух грошових коштів, якщо він використовується разом з іншими фінансовими звітами, надає інформацію, яка дає користувачам змогу оцінювати зміни в чистих активах суб'єкта господарювання, його фінансовій структурі, а також здатність впливати на суми та строки грошових потоків задля пристосування до змінюваних обставин та можливостей. До того ж інформація про рух грошових коштів дає користувачам змогу розробляти моделі для оцінювання та порівняння теперішньої вартості майбутніх грошових потоків різних суб'єктів господарювання.

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» (далі – МСБО 7) визначає формат та вимоги до надання інформації про минулі зміни грошових коштів суб'єкта господарювання та їх еквівалентів за допомогою звіту про рух грошових коштів, який розмежує грошові потоки протягом періоду від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Суб'єкт господарювання подає грошові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності у довільній формі, яка найбільше відповідає його бізнесу та особливостям діяльності. Керівництво підприємства самостійно приймає рішення щодо того, яким методом звітувати про рух грошових коштів:

– прямим методом, згідно з яким розкривається інформація про основні класи валових надходжень грошових коштів чи валових виплат грошових коштів;

– непрямым методом, згідно з яким прибуток чи збиток коригується відповідно до впливу операцій негрошового характеру, будь-яких відстрочок або нарахувань минулих чи майбутніх надходжень або виплат грошових коштів щодо операційної діяльності, а також відповідно до статей доходів або витрат, пов'язаних з грошовими потоками від інвестиційної чи фінансової діяльності підприємства [2].

МСБО 7 заохочує суб'єктів господарювання до складання звіту про рух грошових коштів із застосуванням прямого методу. Прямий метод надає інформацію в розрізі статей руху коштів, яка може бути корисною для оцінювання майбутніх грошових потоків і яку не можна отримати із застосуванням непрямого методу. Викорис-

тання прямого методу вимагає деталізованої облікової інформації, що відображає рух грошових коштів підприємства. Основна складність під час складання звіту про рух грошових коштів прямим методом пов'язана з виключенням внутрішніх оборотів, наприклад, між розрахунковим рахунком та касою. До того ж на практиці прямий метод частіше використовується малими підприємствами, а непрямий – великими.

Отже, наступним кроком з наближення фінансової звітності малого підприємства до міжнародних стандартів, які передбачають повний пакет фінансової звітності, пропонуємо зміну форми фінансового звіту суб'єкта малого підприємства з огляду на міжнародні рекомендації, а також доповнення її звітом про рух грошових коштів (форма № 3-м) (табл. 2)

Таблиця 2

**Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства,
складений за міжнародними рекомендаціями (проект)
Звіт про фінансовий стан (форма № 1-м)**

Статті	Алгоритм розрахунку
АКТИВИ	
<i>Необоротні активи</i>	
Основні засоби (залишкова вартість)	Різниця між с-до Дт рах. 10, 11 та с-до Кт рах. 131, 132.
Нематеріальні активи (залишкова вартість)	Різниця між с-до Дт рах. 12 та с-до Кт рах. 133.
Фінансові інвестиції	С-до Дт рах. 14, 15.
Інші необоротні активи	С-до Дт рах. 16, 18, 19 – с-до Кт рах. 134.
Всього необоротних активів	Алгебраїчна сума статей необоротних активів.
<i>Оборотні активи</i>	
Запаси	С-до Дт рах. 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28 без урахування с-до Дт субрах. 286 і за мінусом с-до Кт субрах. 285.
Торговельна дебіторська заборгованість	С-до Дт рах. 34, 36 за мінусом с-до Кт рах. 38 щодо заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги.
Аванси та інша поточна дебіторська заборгованість	С-до Дт субрах. 378, 641, 642, 651, 652, рах. 37 (без урахування с-до Дт рах. 378), 66, 68, субрах. 654, 655 за мінусом с-до Кт рах. 38.
Необоротні активи та групи вибуття	С-до Дт субрах. 286.
Гроші та їх еквіваленти	С-до Дт рах. 30, 31, субрах. 333, 334, 335, 351.
Інші оборотні активи	С-до Дт субрах. 331, 332, 352, 643, 644, рах. 39.
Всього оборотних активів	Алгебраїчна сума статей оборотних активів.
ВСЬОГО	Алгебраїчна сума необоротних та оборотних активів.
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ТА ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	
<i>Власний капітал</i>	
Зареєстрований капітал	С-до Кт рах. 40, 45, 46.
Додатковий капітал	С-до Кт рах. 41, 42, 43.
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	С-до Кт субрах. 441 або с-до Дт субрах. 442.
Всього капіталу	Алгебраїчна сума власного капіталу.
<i>Довгострокові зобов'язання та забезпечення</i>	
Довгострокові зобов'язання	С-до Кт рах. 47, 48, 50, 51, 52, 53, 55.
<i>Короткострокові зобов'язання</i>	
Поточні зобов'язання за довгостроковими кредитами	С-до Кт рах. 61.
Короткострокові кредити	С-до Кт рах. 31 (овердрафт), 60, субрах. 684 щодо процентів за банківськими кредитами.
Торговельна кредиторська заборгованість	С-до Кт рах. 62, 63.
Інші поточні зобов'язання	С-до Кт субрах. 641, 642, рах. 65, 66, 67, 68 (окрім 684 щодо відсотків по банківських кредитах), 69, субрах. 372, 378, 643, 744.
Всього зобов'язань	Алгебраїчна сума довго- і короткострокових зобов'язань.
ВСЬОГО	Алгебраїчна сума власного капіталу та зобов'язань.

Продовження таблиці 2

Звіт про прибутки та збитки (форма № 2-м)

Статті	Алгоритм розрахунку
Чистий дохід від реалізації	Обороти за Дт субрах. 701, 702, 703 з Кт субрах. 791 за мінусом оборотів за Кт субрах. 704 з Дт субрах. 791.
Інший операційний дохід	Обороти за Дт рах. 71 з Кт субрах. 791.
Валовий дохід	Алгебраїчна сума доходів.
Собівартість реалізованої продукції	Обороти за Кт субрах. 901, 902, 903 з Дт субрах. 791.
Інші доходи	Обороти за Дт рах. 72, 73 з Кт субрах. 792, обороти за Дт рах. 74 з Кт рах. 793.
Адміністративні витрати	Обороти за Кт рах. 92 з Дт субрах. 791.
Витрати на збут	Обороти за Кт рах. 93 з Дт субрах. 791.
Загальновиробничі та інші витрати	Обороти за Кт рах. 91, 94 з Дт субрах. 791, обороти за Кт рах. 96 з Дт субрах. 792, обороти за Кт рах. 97 з Дт рах. 793.
Витрати на фінансування	Обороти за Кт рах. 95 з Дт субрах. 792.
Прибуток до оподаткування	Валовий дохід за мінусом витрат.
Податок на прибуток	Обороти за Дт рах. 98 з Кт субрах. 641 щодо розрахунків за податком на прибуток.
Чистий прибуток	Прибуток до оподаткування за мінусом податку на прибуток.

Звіт про рух грошових коштів (форма № 3-м)

Стаття	Алгоритм розрахунку
Залишок коштів на початок звітного періоду	Сальдо Дт за рах. 30, 31 на початок звітного періоду.
<i>I. Рух грошових коштів від операційної діяльності</i>	
Надходження від реалізації продукції	Аналітичні дані за оборотами Кт рах. 36, 70 з Дт рах. 30, 31.
отриманих авансів	Обороти за Дт рах. 30, 31 з Кт рах. 681.
повернення авансів	Обороти за Дт рах. 30, 31 з Кт рах. 371 (щодо повернених постачальниками передплат та авансів).
цільового фінансування, субсидій, дотацій	Аналітичні дані за оборотами Кт 48 з Дт рах. 30, 31 (щодо надходжень для операційної діяльності); Дт рах. 31 з Кт рах. 64, 48.
Інші надходження	Аналітичні дані за оборотами Дт рах. 30, 31 з Кт рах. 37, 68, 71; Кт рах. 64 з Дт рах. 31.
Витрачання на оплату запасів, робіт та послуг	Аналітичні дані за оборотами Дт рах. 63, 68, 371 (щодо виданих передплат) з Кт рах. 30, 31.
Авансів	Обороти Дт за рах. 371, 63 з Кт рах. 30, 31 (щодо сум авансів та передплат).
повернення авансів	Обороти Дт за рах. 681, 36 з Кт рах. 30, 31 (щодо сум повернених покупцям передплат й авансів).
виплати працівникам	Аналітичні дані оборотів Дт рах. 66 з Кт рах. 30, 31.
зобов'язань з податку на додану вартість	Обороти за Дт рах. 64 (щодо ПДВ) з Кт рах. 31, 30.
зобов'язань з податку на прибуток	Обороти за Дт рах. 64 (щодо податку на прибуток) з Кт рах. 31, 30.
зобов'язань з інших обов'язкових платежів	Обороти Дт за рах. 64, 65 з Кт рах. 30, 31 (окрім сум ПДВ, податку на прибуток, страхових внесків).
Інші витрачання	Аналітичні дані оборотів Дт за рах. 37, 68, 94 тощо з Кт рах. 30, 31.
Чистий рух коштів від операційної діяльності	Різниця між надходженнями та витрачаннями операційної діяльності.
<i>II. Рух коштів від інвестиційної діяльності</i>	
Реалізація фінансових інвестицій	Аналітичні дані оборотів Кт за рах. 37, 74 з Дт рах. 30, 31.
необоротних активів	Аналітичні дані оборотів Кт за рах. 377, 742 з Дт рах. 30, 31.
Отримані відсотки	Аналітичні дані оборотів Кт за рах. 373 з Дт рах. 30, 31.
дивіденди	Аналітичні дані оборотів Кт за рах. 373 з Дт рах. 30, 31.
Інші надходження	Аналітичні дані оборотів Дт рах. 30, 31 з Кт рах. 37, 68.
Придбання фінансових інвестицій	Аналітичні дані оборотів Дт рах. 14, 35 з Кт рах. 30, 31.

необоротних активів	Аналітичні дані за оборотами Дт рах. 63, 68 з Кт рах. 30, 31.
Інші платежі	Аналітичні дані за оборотами Дт рах. 37, 68 з Кт рах. 30, 31.
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	Різниця між реалізацією та придбанням інвестицій
<i>III. Рух коштів від фінансової діяльності</i>	
Надходження власного капіталу	Аналітичні дані за оборотами Кт рах. 42, 46 з Дт рах. 30, 31.
Отримані позики	Аналітичні дані за оборотами Кт рах. 50, 51, 52, 55, 60, 62 з Дт рах. 30, 31.
Інші надходження	Аналітичні дані за оборотами Дт рах. 30, 31 з Кт рах. 685.
Витрачання на погашення позик	Аналітичні дані за оборотами Дт рах. 60, 50 з Кт рах. 30, 31.
Сплачені дивіденди	Аналітичні дані за оборотами Дт рах. 67 з Кт рах. 30, 31.
Інші платежі	Аналітичні дані за Кт рах. 30, 31.
Сплачені відсотки	Аналітичні дані за оборотами Дт рах. 684 з Кт рах. 30, 31.
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	Різниця між надходженням та витрачанням коштів у результаті фінансової діяльності.
Чистий рух коштів за звітний період	Сума руху грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	Аналітичні дані рах. 30, 31 у кореспонденції з субрах. 714, 744, 945, 974.
Залишок коштів на кінець року	Сума залишку коштів на початок року та чистого руху грошових коштів за звітний період, скоригованих на вплив зміни валютних курсів має дорівнювати залишку за статтею «Грошові кошти та їх еквіваленти» активу Балансу.

Так, згідно з міжнародними стандартами, основні засоби в балансі будуть відображатись тільки за чистою балансовою вартістю, а інформація про знос та первісну вартість підлягатиме обов'язковому розкриттю в примітках. Щодо приміток, то їм виділена окрема колонка поряд з показниками за звітний та попередній періоди, в якій будуть проставлятися номери розкриття інформації за статтями. «Необоротні активи і групи вибуття» будуть відображатись як окрема стаття оборотних активів без виділення в окремий розділ балансу, адже концептуальна основа фінансової звітності містить лише дві групи активів, а саме оборотні та необоротні.

Пасив балансу змінить назву на «зобов'язання та капітал», адже поняття пасиву за кордоном не використовується. В розділі «Власний капітал» статті дещо згорнуться, адже зареєстрований капітал буде включати статутний, неоплачений та вилучений капітали, до додаткового приєднуються резервний та капітал у дооцінках. Стаття «Довгострокові зобов'язання» об'єднає довгострокові кредити банків, інші довгострокові зобов'язання, довгострокові забезпечення та цільове фінансування. Стаття «Інші поточні зобов'язання» буде включати зобов'язання за розрахунками з бюджетом, зі страхування, з оплати праці, доходи майбутніх періодів та інші поточні зобов'язання. Окремо винесена стаття «Поточні забезпечення», де, наприклад, можуть відображатись забезпечення майбутніх відпусток та премій. Слід зазначити, що сальдо за рахунками 17 «Відстрочені податкові активи» та 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» згортають взаємною кореспонденцією рахунків, а

різницю списують на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», а також відображають у складі нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) пасиву балансу.

Щодо звіту про фінансові результати, то він змінить назву на звіт про прибутки на збитки, проте сутність його не зміниться.

Висновки. Процес впровадження МСФЗ для МСП в Україні супроводжується труднощами організаційного, фінансового та кадрового характеру. Проте перехід на МСФЗ – це питання часу, він є об'єктивно неминучим процесом. Враховуючи все вищесказане, вважаємо, що подальша робота має проводитися в напрямках:

- розроблення методичних рекомендацій щодо застосування МСФЗ для МСП з роз'ясненням основних проблемних питань;
- зміни НП(С)БО відповідно до МСБО для забезпечення єдності концептуальної основи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності за МСФЗ;
- зміцнення кадрового потенціалу, зокрема пропонуємо при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі, що реалізує державну політику з питань розвитку підприємництва, створити Комітет із поширення та впровадження МСФЗ; головними завданнями цього Комітету буде впровадження системи професійної підготовки кадрів із застосування МСФЗ, проведення відкритих семінарів, курсів з підвищення кваліфікації на рівні професійних організацій бухгалтерів, переклад та обговорення останніх версій МСФЗ тощо; це дало б змогу скоротити час та гроші суб'єктів господарювання на адаптацію до нових стандартів фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 року № 911-р / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80> (дата звернення: 01.01.2019).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» від 1 січня 2012 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019 (дата звернення: 01.01.2019).
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств від 1 січня 2013 року. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_063 (дата звернення: 01.01.2019).
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 03.01.2019).
5. Вакульчик О., Васильєва В. Вдосконалення концептуальної основи фінансової звітності підприємств у процесі адаптації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів. *Вісник АМСУ. Серія «Економіка»*. 2015. № 2. С. 11–16.
6. Васильєва В., Костюченко К. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: проблеми та перспективи. *Економічний простір*. 2012. № 60. С. 29–37.
7. Долбнева Д. Фінансова звітність за МСФЗ: переваги та недоліки для вітчизняних малих та середніх підприємств. *Бухгалтерський облік, аналіз і аудит*. 2014. № 2 (54). С. 219–227.
8. Панченко І., Городиський М. Особливості складання фінансової звітності загального призначення після переходу на застосування МСФЗ. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу*. 2014. № 1 (28). С. 211–224.
9. Шкуліпа Л. Трансформація фінансової звітності на IFRS: сучасні питання. *Молодий вчений*. 2016. № 8. С. 48–54.

УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

IMPROVEMENT OF THE INTERNAL AUDIT OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN THE ENTERPRISE

Вареник В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів,
обліку та оподаткування,
Університет імені Альфреда Нобеля

Лесінська В.С.

магістрант,
Університет імені Альфреда Нобеля

У статті розглянуто алгоритм дій внутрішнього аудиту для перевірки та контролю дебіторської заборгованості. Розглянуто кожний етап алгоритму дій внутрішнього аудиту для контролю дебіторської заборгованості. Розглянуто етапи формування та складання запитальника для проведення внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості підприємства. Наведено групи питань до складання запитальника аудитора. Запропоновано форму для складання запитальника. Обґрунтовано актуальність проведення такої процедури. Наведено приклад форми запитальника аудитора під час проведення внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві. Обґрунтовано перелік питань, які необхідно наводити в запитальнику. Наведено приклад форми запитальника аудитора під час проведення внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, аналіз, внутрішній аудит, аудиторські процедури, запитальник, алгоритм, контроль, питання, форма, процедура.

В статье рассмотрен алгоритм действий внутреннего аудита для проверки и контроля дебиторской задолженности. Рассмотрен каждый этап алгоритма действий внутреннего аудита для контроля дебиторской задолженности. Рассмотрены этапы формирования и составления вопросника для проведения внутреннего аудита дебиторской задолженности предприятия. Приведены группы вопросов к составлению вопросника аудитора. Предложена форма для составления вопросника. Обоснована актуальность проведения такой процедуры. Приведен пример формы вопросника аудитора при проведении внутреннего аудита дебиторской задолженности на предприятии. Обоснован перечень вопросов, которые необходимо приводить в вопроснике. Приведен пример формы вопросника аудитора при проведении внутреннего аудита дебиторской задолженности на предприятии.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, анализ, внутренний аудит, аудиторские процедуры, вопросник, алгоритм, контроль, вопросы, форма, процедура.

The amount of accounts receivable and dynamics determine the nature of managerial decisions in production and economic activity. Accounts receivable refers to highly liquid assets. An inadequate assessment of the actual state of payments with debtors may negatively affect the real assessment of solvency and creditworthiness of an enterprise. For effective management of an entity's business, it is not only necessary to carry out a quantitative analysis of the indicators of the assessment of the current state, as well as strategically important prospects for asset management of the enterprise. The size of accounts receivable and their dynamics directly or indirectly determine the nature of managerial decisions in the production and financial sector, and inadequate assessment may negatively effect on the actual state of payments with debtors and on the real assessment of the solvency and creditworthiness of the enterprise. The theoretical principles of audit of the company's receivables are sufficiently widely presented in the work of domestic scientists, which identified the stages of auditing receivables, different methods of conducting the audit of accounts receivable and the mechanism of development of the program of audit of receivables. However, the practical application of these techniques and programs is considered insufficient. There is large number of special audit procedures to check the status of receivables, such as a questionnaire, receipt of audit evidence, the formation of working papers, writing a conclusion. The most important step in conducting an audit is the compilation

of the questionnaire, since it lays the foundation for all the verification. The questionnaire contains questions that directly relate to the work and accounting of the enterprise on which the internal audit is carried out. The questionnaire assists the auditor in a short time to make a certain opinion about the company and identify the most vulnerable places of accounting, including accounts receivable. An internal audit of receivables is useful for the enterprise and can help in adjusting the work of the divisions.

Key words: accounts receivable, analysis, internal audit, audit procedures, questionnaire, algorithm, control, questions, form, procedure.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується необґрунтованими політичними подіями, неконтрольованими інфляційними процесами, нестабільністю соціальних зв'язків та іншими не сприятливими для розвитку економіки чинниками. Характерною ознакою низької платоспроможності підприємств є несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості. Сьогодні дебіторська заборгованість є дуже суперечливим явищем, оскільки, з одного боку, дебітори зменшують фінансові ресурси підприємства, що може привести до збільшення фінансових витрат через необхідність додаткових запозичень, а з іншого боку, вона є важливою, без неї виникли б одночасно декілька проблем загального економічного характеру, пов'язаних з реалізацією продукції підприємствами.

Отже, ефективне та правильне ведення дебіторської заборгованості має велике значення для забезпечення діяльності підприємства, оскільки законодавчо правильний облік, аналіз та контроль дадуть змогу підвищити оборотність грошових коштів та знизити строки погашення дебіторської заборгованості.

З огляду на вищевикладене вирішення потребує питання впровадження на підприємстві внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості та обґрунтування підходів до його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади аудиту дебіторської заборгованості підприємства широко представлені в роботах вітчизняних науковців [1–10], якими визначено етапи проведення аудиту дебіторської заборгованості, виокремлено різні методики проведення аудиту дебіторської заборгованості, показано механізм розроблення програми аудиту дебіторської заборгованості. Проте практичне застосування вказаних методик та програм розглянуто недостатньо.

О.В. Добровольська [1] аналізує політику та механізм контролю за дебіторською заборгованістю підприємства, розглядає етапи здійснення контролю, досліджує методи, за якими можна визначити найбільш оптимальний для підприємства рівень заборгованості, а також визначає та досліджує основні складові елементи сучасної системи організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємства. А.П. Макаренко та Д.В. Ахмедова [2] дослідили основи проведення аудиту короткострокової дебіторської заборгованості на підприємствах, розробили план, програму аудиту та робочі документи аудитора для перевірки короткострокової дебіторської забор-

гованості, запропонували методику проведення аудиту. С.В. Візіренко [3] розглядає питання вдосконалення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. А.П. Макаренко та І.В. Кульменко [4] обґрунтовують необхідність розроблення програми аудиту дебіторської заборгованості для підвищення ефективності діяльності підприємства та пропонують методику його проведення, програму перевірки та робочі документи аудитора. Г.О. Москалюк [5] досліджує питання організації системи внутрішнього контролю розрахунків з дебіторами та кредиторами, а також надає певні шляхи її подальшого вдосконалення та розвитку на промислових підприємствах України. Г.М. Бескоста [6] пропонує концептуальні основи проведення аудиту дебіторської заборгованості з урахуванням контролю якості аудиторських процедур, яка сприяє підвищенню ефективності та якості проведення аудиту дебіторської заборгованості як на рівні аудиторських фірм, так і щодо служб внутрішніх аудиторів суб'єктів господарювання. М.К. Терещенко [7] досліджує питання контролю дебіторської заборгованості, аналізує побудову системи управління дебіторською заборгованістю. Л.І. Городянська [8] досліджує економічну сутність дебіторської заборгованості, уточнює сутність категорій «організація» та «організація контролю», розробляє практичні пропозиції щодо організації контролю дебіторської заборгованості на підготовчому, процедурному та завершальному етапах. Т.В. Прийдак та І.М. Косовська [9] досліджують питання автоматизації дебіторської заборгованості як засобу покращення фінансового стану підприємства. С.В. Сирцева [10] розглядає основні аспекти обліку, аналізу та аудиту розрахунків з контрагентами в сучасних умовах господарювання, пропонує в структурі підприємства створити службу внутрішнього аудиту, а також виділяє її основні функції щодо розрахунків з контрагентами.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Для вирішення конкретних поставлених питань на основі представлених теоретичних даних та практичного досвіду щодо контролю дебіторської заборгованості проведемо аналіз такого контролю за рахунок впровадження внутрішнього контролю (аудиту) дебіторської заборгованості на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для перевірки правильності виконання всіх завдань підприємства щодо перевірки дебіторської заборгованості персонал внутрішнього

аудиту повинен мати певний алгоритм дій, який описує, чому й для чого необхідно проводити внутрішній аудит на підприємстві. Працівник внутрішнього аудиту повинен планувати свою роботу таким чином, щоб мати можливість ефективно проводити перевірку. Планування має базуватись на попередньому вивченні характеристик боржників. Він повинен самостійно визначити процедури та методи аудиту на основі чинного законодавства, наявних норм та стандартів, професійних навичок та досвіду.

Алгоритм дій внутрішнього аудиту для перевірки дебіторської заборгованості на підприємстві буде складатися з чотирьох етапів, представлених на рис. 1.

Алгоритм дій внутрішнього аудиту – це опис всього процесу роботи аудитора загалом.

Розглянемо більш детально кожний етап алгоритму дій внутрішнього аудиту для перевірки дебіторської заборгованості на підприємстві.

На першому етапі працівники внутрішнього аудиту складають план робіт, визначають основні процедури проведення перевірки.

Другий етап є основним етапом внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості, під час якого працівники внутрішнього аудиту починають проводити свої процедури, такі як поширення запитальника працівникам, збирання аудиторських доказів, складання таблиці виявлених порушень та помилок.

На третьому етапі вся зібрана та отримана різними методами інформація заноситься до робочих документів, де працівники внутрішнього аудиту фіксують проведені процедури для складання висновку.

На четвертому етапі внутрішнього аудиту перевірки дебіторської заборгованості працівниками складається висновок з опису виявлених порушень або невідповідності обліку законодавству, надаються можливі рекомендації

щодо їх усунення та відбувається контроль за виконанням цих рекомендацій.

Оскільки впровадження внутрішнього аудиту на підприємствах є одним з найнадійніших способів контролю стану обліку та ефективності функціонування внутрішнього контролю на підприємстві, ми вирішили запропонувати впровадження внутрішнього аудиту на підприємстві та продемонструвати те, як можна його використовувати.

Розглянемо більш детально підготовчий етап формування та складання запитальника для проведення внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості підприємства, адже саме запитальник є ключовою процедурою внутрішнього аудиту, щоб зрозуміти, як функціонує підприємство, які нововведення потрібно провести для покращення його економічного стану. Внутрішні аудиторі – це залежні працівники, які підпорядковані керівнику підприємства, проводять як планові, так і позапланові перевірки за наказом директора. Залежно від специфіки підприємства внутрішній аудит може бути представлений однією особою або цілою службою (відділом), в нашому випадку йдеться про відділ, який проводить внутрішній аудит дебіторської заборгованості.

Обов'язками учасників аудиту контроль політики підприємства щодо наявності сумнівних боргів; перевірка резерву нарахування сумнівних боргів; проведення аудиторської перевірки дебіторської заборгованості. Відділ внутрішнього аудиту провадить свою діяльність в тісному контакті з керівництвом підприємства, фахівцями апарату управління, керівниками структурних підрозділів, тому посадовці особи безпосередньо беруть участь у процесі внутрішнього аудиту, застосовують свої результати у своїй діяльності, використовують консультації. Без їхньої активної участі ефективність внутрішнього аудиту буде мінімальною, оскільки керівники мають певний вплив на своїх підле-



Рис. 1. Алгоритм дій внутрішнього аудиту для перевірки дебіторської заборгованості на підприємстві

глих, тому всі керівники структурних підрозділів компанії, а саме головний бухгалтер та бухгалтери, повинні бути поінформовані про аудит і співпрацювати з внутрішнім аудитором.

Перш ніж скласти повноцінний запитальник аудитора під час проведення внутрішнього аудиту для перевірки дебіторської заборгованості на підприємстві, ми розробили питання щодо складання запитальника аудитора, в якому зазначені основні напрями запитань, що стосуються дебіторської заборгованості, та який допоможе більш детально скласти саме питання. Напрями питань до складання запитальника для перевірки дебіторської заборгованості на підприємстві наведені на рис. 2.

На рис. 2 представлені чотири групи питань для складання запитальника аудитора під час проведення внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості, а саме питання, які стосуються організаційної роботи проведення внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості підприємства, питання щодо первинного обліку дебіторської заборгованості (якою є дебіторська заборгованість на підприємстві, як вона ведеться, чи створюється резерв сумнівних боргів, як списується безнадійна дебіторська заборгованість), третіх осіб на підприємстві та внутрішньої (облікової) політики підприємства, оскільки вона включає набір принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Задля визначення якості контролю за дебіторською заборгованістю аудитор про-

дить тестування, під час якого роз'яснюються питання, викладені в запитальнику.

Наступним етапом проведення повноцінного внутрішнього аудиту було складання самої форми запитальника, а саме те, які колонки повинна містити ця таблиця та чому. Оскільки запитальник – це перелік певним чином підібраних запитань, відповіді на які дають потрібну інформацію про ступінь відповідності стану ділянки перевірки встановленим законодавчим вимогам, форма запитальника повинна містити колонки змісту питання, інформації про те, чи була отримана відповідь, чи є питання актуальним для цього підприємства, через що інформація відсутня загалом, а також примітки, де будуть вказані певні рекомендації щодо виправлення виявлених помилок чи несуттєвих порушень. Крім цього, запитання повинні бути поставлені так, щоб відповіді давали можливість аудиторі здійснити вичерпне й правильне подання про діяльність підприємства. Аудитор перш за все повинен перевірити, які найбільш типові помилки зустрічаються на підприємстві, дати рекомендації щодо їх усунення. Для досягнення цієї мети, як правило, вдаються до цього опитування, що дає змогу в досить короткий термін скласти перше враження про стан дебіторської заборгованості, найбільш вразливі місця в системі обліку дебіторської заборгованості, а також визначити подальший напрям перевірки.

Приклад «чистої» форми запитальника аудитора представлено в табл. 1.



Рис. 2. Групи питань до складання запитальника аудитора

Таблиця 1

**Приклад форми запитальника аудитора під час проведення внутрішнього аудиту
дебіторської заборгованості на підприємстві**

№	Зміст запитання	Варіант відповіді			Примітки
		так	ні	інформація відсутня	
1			
2			

Наступним етапом є складання питань та заповнення ними запитальника. Здебільшого під час складання запитальника для перевірки стану системи внутрішнього контролю дебіторської заборгованості велика увага приділяється саме перевірці наявності контракту на поставку продукції та тому, чи проводиться контроль за договором, адже саме наявність договору між контрагентами часто гарантує 100% повернення дебітором боргів вчасно. Також угода передбачає правові відносини між контрагентами, способи захисту зобов'язань, встановлює порядок та методи виконання зобов'язань, описує всі форс-мажорні обставини, які можуть виникнути, якщо товар відправляють за кордон, в договорі прописується умови поставки за "Incoterms", тому такі питання стоять на першому місці в запитальнику.

Окрім цього, запитальник містить запитання про правильність нарахування резерву для сумнівних боргів та про те, чи є такий загалом, а також перевірку наявності кореспонденції рахунків зі створення резерву та списання сумнівної заборгованості. Наявні питання про класифікацію дебіторської заборгованості за періоди платежів, перевірку наявності/правильності заповнення актів розрахунків або аналіз заборгованості по закінченню строку позовної давності, що закінчується наприкінці кожного місяця. Якщо на підприємстві ведеться дебіторська заборгованість в іноземній валюті, то в запитальнику аудитора може бути питання про реєстр операцій, звірення залишків дебіторської заборгованості (це важливо, оскільки іноземне підприємство може в будь-який момент запросити акт взаєморозрахунків), перелік виявлених помилок та порушень під час аудиту дебіторської заборгованості в іноземній валюті, перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку експортних операцій з іноземними покупцями. Якщо працівники підприємства дуже часто бувають у відрядженні, то актуальним питанням буде те, чи контролює головний бухгалтер повноту здачі повернутих підзвітних сум у касу, чи правильно зазначається кореспонденція в цих операціях.

Основним правилом формування запитальника є те, як аудитор підбирає питання, вони повинні бути актуальними для кожного підприємства, щоб мати змогу описати те, як та з чим працює підприємство, які операції для нього є щоденними, а які зустрічаються дуже рідко.

Процедура складання питань визначалася з актуальності щодо перевірки дебіторської заборгованості та отриманні більш якісної та об'ємної інформації щодо ведення обліку дебіторської заборгованості. Заповнений запитальник спрямовано на головного бухгалтера та бухгалтерів, які ведуть облік дебіторської заборгованості, щоб вони відповіли на всі питання, після чого аудитор вже може скласти певну думку про роботу підприємства. Приклад заповненого запитальника з боку внутрішніх аудиторів та з відповідями працівників підприємства до дебіторської заборгованості представлено в табл. 2.

Як бачимо із запитальника, працівники бухгалтерії підприємства відповіли на всі питання, всі пункти, зазначені вище, виконуються на підприємстві. Загалом за результатами тестування визначається рівень організації внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві, виявляються недоліки, визначається стан дебіторської заборгованості. За результатами опитування в аудитора формується певна думка про ведення дебіторської заборгованості на підприємстві. Запитальник дає змогу аудитору зробити низку висновків, сукупність яких дає право зробити основний висновок про те, чи порушений на підприємстві порядок ведення дебіторської заборгованості. Виходячи з цього висновку, аудитор або вказує на певні порушення та допомагає їх усунути, або зазначає у висновку, що господарські операції правильно обліковуються на підприємстві та не вимагають ніяких коригувань. Щодо роботи підприємства, то, згідно із запитальником, всі операції, наведені в ньому, виконуються, а порушень не виявлено.

Згідно з даними виконаного запитальника можна визначити рівень організації внутрішнього контролю по дебіторській заборгованості, виявити слабкі сторони контролю на підприємстві, визначити стан підприємства загалом. За результатами опитування на підприємстві можна сказати, що працівники бухгалтерії мають первинні документи з дебіторської заборгованості, проводять інвентаризацію, перевіряють своєчасність оплати від дебіторів, ведуть облік дебіторської заборгованості відповідно до чинного законодавства.

Отже, можна зробити висновок, що запитальник, складений внутрішнім аудитором, містить усі актуальні питання, які допомогли йому у виявленні слабких сторін або порушень підпри-

Таблиця 2

**Приклад форми запитальника аудитора під час проведення
внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві**

№	Зміст запитання	Варіант відповіді			Примітки
		Так	Ні	Відповідь відсутня	
1	Чи є в наявності договори (угоди) та їхня реєстрація в спеціальному журналі	так			
2	Перевірка результатів інвентаризації дебіторської заборгованості	так			
3	Звірення залишку заборгованості за даними Головної книги із залишками в облікових регістрах та актах звірки	так			
4	Перевірка дійсності списання дебіторської заборгованості на витрати	так			
5	Визначення заборгованості з минулим терміном	так			
6	Перевірка повноти та своєчасності оплати рахунків покупцям на підставі реєстрів бухгалтерського обліку	так			
7	Перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку експортних операцій з іноземними покупцями	так			
8	Перевірка наявності кореспонденції рахунків зі створення резерву та списання сумнівної заборгованості	так			
9	Перевірка наявності/правильності ведення первинних документів дебіторської заборгованості	так			
10	Перевірка регістрів синтетичного та аналітичного обліку й звітності по дебіторській заборгованості	так			
11	Виписки по банківському рахунку розносить особа, що не пов'язана з обліком дебіторської заборгованості	так			
12	Сумарні підсумки рахунків-фактур підводяться щодня та порівнюються із записом в журналі-ордері	так			
13	Головний бухгалтер контролює повноту здачі повернутих підзвітних сум у касу	так			
14	Перелік рахунків дебіторів з розбивкою по термінах оплати складаються та регулярно перевіряються відповідною особою	так			

емства, а результати опитування допоможуть у майбутньому під час складання аудиторського висновку щодо роботи бухгалтерії у веденні дебіторської заборгованості.

Висновки. Основними завданнями аудиту дебіторської заборгованості є перевірка наявності та правильності оформлення первинної документації, законність виникнення та своєчасність погашення дебіторської заборгованості, правильність відображення в обліку зобов'язань, дотримання фінансово-розрахункової дисципліни та її вплив на платоспроможність підприємства, перевірка правильності відображення інформації в регістрах бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Для забезпечення якості проведення аудиту дебіторської заборгованості аудитор має чітко визначити аудиторські процедури та методи.

Алгоритм дій внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві складається з чотирьох етапів, таких як планування аудиту (складання плану); збирання, перевірка та оцінювання інформації; узагальнення результатів аудиту; представлення висновків та контроль виконання рекомендацій внутрішніх аудиторів.

Запропоновано провести одну процедуру аудиту, а саме створення запитальника, щоб показати практичну дію запропонованого алгоритму. Створено запитальник, який поширено в бухгалтерії діючого підприємства. В результаті отримали докази того, що підприємство працює без помилок та може швидко реагувати на подібні процедури.

Запропонований алгоритм дасть змогу скорегувати роботу бухгалтерії щодо ведення дебіторської заборгованості підприємства та дасть рішення щодо виправлення помилок вчасно.

За результатами заповненого запитальника визначено рівень організації внутрішнього контролю за дебіторською заборгованістю, виявлено слабкі сторони контролю дебіторської заборгованості на підприємстві, визначено стан управління дебіторською заборгованістю підприємства загалом. За результатами опитування на підприємстві можна сказати, що працівники бухгалтерії мають первинні документи з дебіторської заборгованості, проводять інвентаризацію, перевіряють своєчасність оплати від дебіторів, ведуть облік дебіторської заборгованості відповідно до чинного законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Добровольська О.В. Сучасна система організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. № 1. С. 5–11.
2. Макаренко А.П., Ахмедова Д.В. Удосконалення аудиту короткострокової дебіторської заборгованості. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/2_2018/9.pdf.
3. Візіренко С.В. Удосконалення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3. С. 249–254. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_3_38.
4. Макаренко А.П., Кузьменко І.В. Розробка програми аудиту дебіторської заборгованості як засіб підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/10/7.pdf>.
5. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення і розвитку. *Ефективна економіка*. 2013. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_3_50.
6. Бескоста Г.М. Розробка концептуальних основ забезпечення контролю якості аудиту дебіторської заборгованості. *Ефективна економіка*. 2013. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_12.
7. Терещенко М.К. Деякі аспекти удосконалення обліку, аналізу і аудиту дебіторської заборгованості підприємства. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2014. № 1. С. 107–113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2014_1_16.
8. Городянська Л.І. Організація контролю дебіторської заборгованості на підприємстві. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. № 5. С. 46–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_5_8.
9. Прийдак Т.В., Косовська І.М. Автоматизація дебіторської заборгованості як засобу покращення фінансового стану підприємства. URL: <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/viewFile/59/59>.
10. Сирцева С.В., Щербак М.М. Напрями вдосконалення обліку, аналізу та аудиту розрахунків із контрагентами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 14. С. 1001–1005. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/3432>.

УДК 657.1.012.1

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ДЕБІТОРАМИ ТА КРЕДИТОРАМИ У БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ

ORGANIZING THE ACCOUNT OF DEBAT AND DEBT CALCULATION IN THE BUDGET INSTITUTION

Калінеску Т.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,
Національний аерокосмічний університет
імені М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Куценко К.О.

магістр,
Національний аерокосмічний університет
імені М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

У статті розкрито сутність дебіторської та кредиторської заборгованості, висвітлено порядок ведення та причини, що приводять до порушення бухгалтерського обліку у бюджетній установі. Визначено порядок формування та основні елементи облікової політики стосовно дебіторської та кредиторської заборгованості бюджетної установи. Розглянуто теоретичні і методичні аспекти класифікації та відображення заборгованостей у системі рахунків бухгалтерського обліку. Проаналізовано облік просроченої і безнадійної дебіторської заборгованості у бюджетних установах. Досліджено сучасний стан обліку розрахунків із дебіторами та кредиторами у бюджетних установах. Виокремлено основні проблеми обліку дебіторської та кредиторської заборгованості. Розглянуто методичні підходи до організації обліку та контролю розрахунків із дебіторами і кредиторами у бюджетних установах. Запропоновано перспективні напрями їх удосконалення.

Ключові слова: дебітори, кредитори, дебіторська і кредиторська заборгованість, облік, бюджетна установа.

В статье раскрыта сущность дебиторской и кредиторской задолженности, отражен порядок ведения и причины, приводящие к нарушению бухгалтерского учета в бюджетном учреждении. Определен порядок формирования и основные элементы учетной политики в отношении дебиторской и кредиторской задолженности бюджетного учреждения. Рассмотрены теоретические и методические аспекты классификации и отображения задолженностей в системе счетов бухгалтерского учета. Проанализирован учет просроченной и безнадежной дебиторской задолженности в бюджетных учреждениях. Исследовано современное состояние учета расчетов с дебиторами и кредиторами в бюджетных учреждениях. Выделены основные проблемы учета дебиторской и кредиторской задолженности. Рассмотрены методические подходы к организации учета и контроля расчетов с дебиторами и кредиторами в бюджетных учреждениях. Предложены перспективные направления их совершенствования.

Ключевые слова: дебиторы, кредиторы, дебиторская и кредиторская задолженность, учет, бюджетное учреждение.

The question of debt of budgetary establishments on the modern stage of development the market relations are needs to occupy the special attention, because a debtor and creditor debts is a negative factor in-process establishments. The proper attention to this problem to prove at negative results, which speed-up increase of debts of enterprise, to loss the personal funds and to put at other lowed analytical and estimate indicators. From this reason the actuality of this team researches have not any doubts. The purpose of the article is consisting in needs to substantiate and develop practical recommendations on debt accounting, to identified deficiencies and omissions in current accounting practices. And also it is need to improve the current practice of accounting and control of receivables in budgetary institutions for perfect regulatory framework and the development of measures. In the course of research, theoretical aspects of accounting were investigated using methods of induction and deduction, by which was determined the place of receivables and payables in the settlement system. Also it was used historical and logical methods as the method of comparison and detailing the accounts of accounting operations in commodity monetary

relations. With the help of statistical methods, the method of calculation has been checked the complex estimation of receivables and accounts payable. At article was improved the method of accounting for settlements with debtors and creditors in a budget institution and also the implementation of measures to improve the accounting of settlements with debtors and creditors in budgetary institutions significantly simplifies accounting. Authors proposes to help in practical implications to classifications the debts in the system of accounting accounts, the uncertainty of accounting accounts receivable and its refinancing, debt analysis and automation of accounting of mutual settlements. The improvement of the methodology of budget calculation and reformed methodological framework of accounting are will created a unified approach to organizational and informational accounting and will enable to modernize the accounting and reporting system in the budget sphere. The listed areas of improvement the accounting in budgetary institutions will allow ensuring the reality of planned budget indicators and its implementation, to determine priorities of budget financing, concentration of budget funds on the most important socio-economic programs, to ensure the efficient use of financial resources.

Key words: debtors, creditors, receivables and payables, accounting, budgetary institution.

Постановка проблеми. В умовах недостатнього забезпечення підприємств оборотними засобами зростання дебіторської та кредиторської заборгованості стає поширеним явищем. Об'єктивною умовою діяльності будь-якого підприємства є встановлення дієвих господарських відносин із різними контрагентами на основі своєчасності та безперервності розрахунків. Однак у процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з юридичними або фізичними особами одночасно з відчуженням майна, виконанням робіт, наданням послуг, що передбачає виникнення певних прав і зобов'язань покупців та постачальників перед підприємством, тобто приводить до виникнення дебіторської чи кредиторської заборгованості [1, с. 19].

Питання заборгованості бюджетних установ на сучасному етапі розвитку ринкових відносин займає особливе місце. Заборгованість, як дебіторська, так і кредиторська, є негативним чинником у роботі установ. Однак аналізу й оцінці заборгованостей не приділяється належна увага, що приводить до негативних наслідків – прискореного зростання заборгованостей перед підприємством, неповернення боргів, втрачання власних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями обліку дебіторської та кредиторської заборгованості в бюджетних установах займаються такі вчені, як М.Д. Білик [2], Ф.Ф. Бутинець [3], С.Ф. Голов [4], О.С. Бондаренко [5] та багато інших. Вивчення праць згаданих науковців дало змогу зрозуміти зміст дебіторської та кредиторської заборгованості, порядок ведення її обліку, а також виявити низку проблем, які є сьогодні у статутній діяльності бюджетних установ під час проведення розрахунків із дебіторами та кредиторами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні умови господарювання вимагають вирішення цілої низки облікових проблем. Зокрема, це теоретичні і методичні аспекти класифікації та відображення заборгованості в системі рахунків бухгалтерського обліку, невизначеність обліку простроченої і безнадійної дебіторської заборгованості

та її рефінансування, аналіз заборгованості та автоматизація бухгалтерського обліку взаєморозрахунків.

Постановка завдання. Тому є необхідність в обґрунтуванні і розробленні практичних рекомендації щодо обліку заборгованості, визначенні недоліків й упущень, характерних для чинної практики ведення бухгалтерського обліку, що зумовлено недосконалою нормативно-правовою базою, та розробленні заходів щодо вдосконалення чинної практики організації обліку та контролю дебіторської заборгованості у бюджетних установах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Немає сенсу сьогодні доводити, що дебіторська заборгованість – це складник оборотного капіталу, що висуває вимоги до будь-яких осіб господарської діяльності щодо здійснених оплат за надані товари та послуги. Збільшення дебіторської заборгованості свідчить про вилучення коштів з обороту і виникнення потреби у додатковому фінансуванні. До цього приводять як послаблення контролю за збереженням державного майна, так і несвоєчасне проведення розрахунків між покупцями та постачальниками

Поняття дебіторської заборгованості й управління нею є досить важливим в умовах кризових явищ в економіці України, хронічної інфляції, коли іммобілізація власних оборотних коштів стає невідгодною для діяльності підприємства [6, с. 17]. Загалом облік дебіторської заборгованості в бюджетних установах ведеться на рахунках 34 «Короткострокові векселі одержані», 35 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 36 «Розрахунки з різними дебіторами», його методика наведена на рис. 1.

Принципи формування та обліку інформації про дебіторську заборгованість визначено відповідно до Інструкції з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ, затвердженої наказом Державного казначейства України від 26.12.2003 р. № 242. Ця Інструкція встановлює єдині вимоги до порядку ведення бюджетними установами бухгалтерського обліку руху коштів у касі, на рахунках в установах банків, розрахунків із дебіторами та інших активів [8].

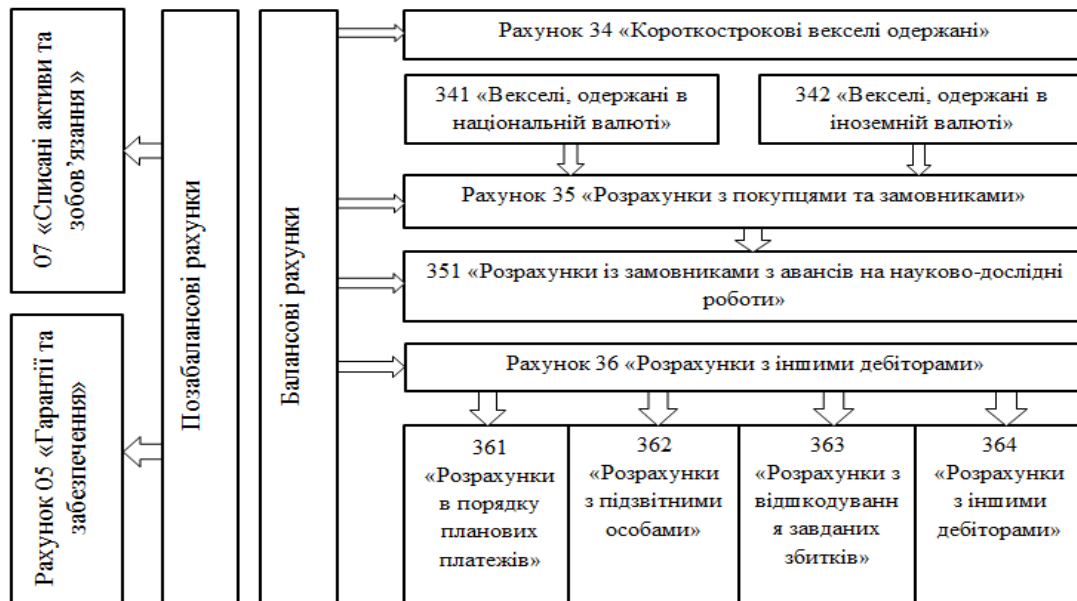


Рис. 1. Методика обліку дебіторської заборгованості

Джерело: [7, с. 183]

Особливості функціонування установ бюджетної сфери зумовлюють необхідність дослідження нових методологічних і організаційних підходів до ведення бухгалтерського обліку, оскільки специфіка їхньої діяльності висуває особливі вимоги до інформації щодо формування бюджету, необхідної для облікових та контрольних цілей, цільового використання бюджетних і позабюджетних коштів.

Основними напрямками удосконалення бухгалтерського обліку в державному секторі є, по-перше, перехід до міжнародних стандартів; по-друге, створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку. Тому виникає необхідність в удосконаленні плану рахунків бюджетних установ як основного елемента супроводження операцій із надходження та використання бюджетних коштів. Єдиний план рахунків має бути гармонізований із бюджетною класифікацією, базуватися на методі нарахувань і забезпечувати формування національних рахунків. Крім того, всі об'єкти, які є предметом бухгалтерського обліку, мають бути охоплені можливими бухгалтерськими проводками через кореспонденцію рахунків, у тому числі з обліку виконання бюджетів, кошторисів розпорядників та державних цільових фондів, шляхом відображення усіх операцій методом подвійного запису [9, с. 187].

Основними напрямками реалізації концепції розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах слід визначити [10, с. 244]:

– розроблення та запровадження єдиних національних положень бухгалтерського обліку та плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією;

– удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів шляхом нормативного визначення методології складення форм звітності та їх удосконалення, розроблення форм фінансової звітності з урахуванням особливостей кожної бюджетної установи;

– створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи, що передбачає модернізацію фінансово-бухгалтерських служб, уніфікацію програмного забезпечення, що використовується бюджетними установами;

– удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб.

Реалізація цих заходів щодо вдосконалення та розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах дасть змогу забезпечити створення прозорої, інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління фінансами бюджетних установ.

Під час відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку бюджетної установи слід враховувати той факт, що перелік рахунків у Плані рахунків не є вичерпним. Введення нових субрахунків бюджетна установа може здійснювати самостійно, виходячи з потреб управління, контролю та аналізу дебіторської заборгованості, із збереженням кодів (номерів) субрахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Тому доцільніше запропонувати деталізацію субрахунків дебіторської заборгованості з іншими дебіторами в бюджетній установі, що наведено в табл. 1.

Таким чином, використання деталізованого плану рахунків з обліку операцій з іншими дебіторами в бюджетній установі, а саме субрахунків п'ятого порядку, дасть можливість відо-

Таблиця 1

Деталізація субрахунків дебіторської заборгованості з іншими дебіторами

Синтетичні рахунки	Субрахунки	Субрахунки четвертого порядку	Субрахунки п'ятого порядку
36 «Розрахунки з іншими дебіторами»	364 «Розрахунки з іншими дебіторами»	364.1 «Розрахунки (плата) за послуги, що надаються бюджетними установами відповідно до їхніх функціональних повноважень»	364.1.1 «Розрахунки від надання послуг з організації і проведення свят, зустрічей, концертів, спортивних, показових виступів тощо»
			364.1.2 «Розрахунки за відвідання музеїв, виставок, картинних галерей, надходження від продажу репродукцій художніх творів, копій музейних документів»
			364.1.3 «Розрахунки від користувачів бібліотек за пошкоджені та втрачені книги»
			361.1.4 «Розрахунки від організації та проведення лекцій, курсів, семінарів»
			364.1.5 «Кошти, що отримують медичні установи від окремих категорій громадян за проведення медичних оглядів»
			364.1.6 «Розрахунки одиницями громадянами за їх обслуговування вдома у розмірах, визначених законодавством»
364.2.2 «Розрахунки від виробничо-господарської діяльності допоміжних, навчально-допоміжних підприємств і господарств, що відповідають профілю роботи установи»			
364.2.3 «Розрахунки від виконання наукового-дослідних, дослідно-конструкторських робіт і послуг та спеціальних робіт»			
364.2.4 «Розрахунки від реалізації продукції пришкольніх ділянок, садів, городів»			
364.2.5 «Розрахунки за роботи, виконані шкільними колективами»			

Джерело: підготовлено з використанням [11, с. 12]

бразити всі напрями розрахунків у розрізі видів дебіторської заборгованості з метою раціонального ведення поточного обліку. Запропонована деталізація субрахунків з організації обліку дебіторської заборгованості з іншими дебіторами в бюджетній установі забезпечить формування економічної інформації за її видами, необхідної для оперативного контролю та прийняття правильних управлінських рішень. Контроль за господарською діяльністю бюджетних установ є однією з найважливіших функцій господарського керівництва й управління, що базується на матеріалах бухгалтерського обліку.

Щодо причин утворення кредиторської заборгованості у бюджетній установі, то до них належить: неповне фінансування установи; прийняття зобов'язань в обсягах, які перевищують бюджетні призначення, у тому числі через затвердження бюджетних асигнувань менше від

фактичної потреби на утримання установи. На утворення кредиторської заборгованості впливають такі фактори, як:

- обмеженість дохідної частини бюджетів усіх рівнів, внаслідок чого недостатньо враховуються потреби в коштах під час затвердження кошторисів;
- недосконале планування, що приводить до затвердження необ'єктивних показників у кошторисах доходів і видатків;
- невиконання дохідної частини бюджету, що зумовлює неповне використання асигнувань у бюджетній установі порівняно з обсягом затверджених призначень.

Отже, з метою зменшення дебіторської і кредиторської заборгованостей, поліпшення фінансового стану бюджетної установи та підвищення ефективності використання бюджетних коштів розроблено низку пропозицій, а саме:

– розглянути доцільність затвердження для бюджетної установи форми звітності про стан претензійно-позовної роботи щодо погашення дебіторської заборгованості задля здійснення подальшого аналізу та аудиту;

– ширше і ґрунтовніше використовувати наявні та новітні методи ведення та організації управлінського обліку на сучасному етапі функціонування бюджетної установи для отримання інформації не тільки в розрізі кодів бюджетної класифікації, а й за структурними підрозділами (відділеннями) тощо.

Висновки. Сформований комплексний підхід до питання організації обліку та контролю

дебіторської і кредиторської заборгованості в бюджетній установі дасть змогу:

1. Досягнути основної мети контролю дебіторської і кредиторської заборгованості, задовольнити потреби користувачів щодо отримання повної, правдивої та неупередженої інформації про розрахунки з дебіторами та кредиторами.

2. Раціонально вести поточний облік та забезпечити реальність планових показників бюджетних установ.

3. Забезпечити ефективну організацію обліку розрахунків із дебіторами та кредиторами у бюджетних організаціях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белозерцев В.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / В.С. Белозерцев. Дніпропетровськ, 2013. 20 с.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // *Фінанси України*. 2008. № 12. С. 24–36.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець. 7-ме вид., доп. і перероб. Житомир: Рута, 2009. 832 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Харків: Фактор, 2010. 1008 с.
5. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці / О. С. Бондаренко // *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. № 18. С. 36–39.
6. Литвиненко Л. Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі як складова Програми економічних реформ / Л. Литвиненко // *Казна України* – 2011. – № 3. С. 16–18.
7. Чорнобривець М. М. Дебіторська і кредиторська заборгованість: сутність та причини виникнення / М. М. Чорнобривець. *Європейські перспективи*. 2013. № 10. С. 181–185.
8. Наказ про затвердження Інструкції з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ від 27.05.2005 р. № 97. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>
9. Гуцайлюк Л. Ризики в системі обліку кредиторської заборгованості бюджетних установ / Л. Гуцайлюк // *Галицький економічний вісник*. 2015. № 4(33), с. 186–191 (фінансово-обліково-аналітичні аспекти)
10. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація: Монографія / С.В. Свірко. Київ: КНЕУ, 2016. 244 с.
11. Городянська Л.О. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості у бюджетній установі / Л.О. Городянська // *Бухгалтерський облік і аудит*. 2016. № 6. С. 9–16.

ІНЖИНІРИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЮ

ENGINEERING AS A MODERN TOOL FOR ANALYZING THE EFFECTIVENESS OF THE MENU

Неїленко С.М.

кандидат технічних наук,
старший викладач кафедри готельно-ресторанного
і туристичного бізнесу,
Київський національний університет культури і мистецтв

У статті проведено аналіз методів інжинірингу меню та визначено його вплив на прибуток закладу ресторанного господарства на прикладі кав'ярні Espressamente Illy. Розглянуто проблеми, що виникають у процесі структуризації, аналізу ефективності та прибутковості меню закладів ресторанного господарства. Проаналізовано методи інжинірингу меню: метод Міллера, метод Сміта та метод Пейсвіка. Об'єктом дослідження обрано економічну діяльність закладу ресторанного господарства, яка вирішує питання аналізу та прогнозування його доходів. Встановлено, що дохід від реалізації продукції кав'ярні є одним з основних джерел відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції, формування доходів і регулювання фінансових ресурсів.

Ключові слова: аналіз, інжиніринг, інструмент, меню, структуризація, доходи, ресторан.

В статье проведен анализ методов инжиниринга меню и определено его влияние на прибыль заведения ресторанного хозяйства на примере кофейни Espressamente Illy. Рассмотрены проблемы, возникающие в процессе структуризации, анализа эффективности и прибыльности меню заведения ресторанного хозяйства. Проанализированы методы инжиниринга меню: метод Миллера, метод Смита и метод Пейсвика. Объектом исследования выбрана экономическая деятельность заведения ресторанного хозяйства, которая решает вопросы анализа и прогнозирования его доходов. Установлено, что доход от реализации продукции кофейни является одним из основных источников возмещения затрат на производство и реализацию продукции, формирование доходов и регулирования финансовых ресурсов.

Ключевые слова: анализ, инжиниринг, инструмент, меню, структурирование, доходы, ресторан.

The main problem of restaurants is finding ways to increase its revenues. Such ways include: chain development, rebranding, improving service quality, psychological marketing, increasing trade turnover, etc. One of the unresolved problems is the search for tool, that can influence on the trading performance. One of its approaches is the development of the menu according to the analysis of the range of dishes and the psychological characteristics of consumers. The purpose of the study is to analyze the methods of menu engineering. Main task was to determine the influence of the menu structure on the number of sales and, accordingly, the income of the restaurant as exemplified by the coffee bar «Espressamente Illy». The methods of menu engineering are analyzed: Miller's method, Smith method, and Payswick method. The object of the study is the economic activity of the coffee bar, which solves the problem of analyzing and forecasting its revenues. Coffee bar «Espressamente Illy» should pay attention to the group of "dogs" to choose positions from there and combine them with the "stars" and add them to the special sale "Drink of the day", thereby increasing their popularity. It is necessary to stimulate actively the sales of drinks belonging to the group of "puzzles" and to control beverages belonging to the group of "stars", it will be able to increase the income of the coffee bar within (4–7%). Despite the fact that the problem of the economic activity of the restaurant industry has been devoted to many works of domestic and foreign scientists, nevertheless, some engineering issues are not fully explored and have a more general theoretical approach, without correction in the practice of restaurants according to its type or capacity. The further research should solve the task of implementation menu engineering in different types of restaurant industry establishments.

Key words: analysis, engineering, tool, menu, structuring, income, restaurant.

Постановка проблеми. Основною проблемою закладів ресторанного господарства є пошук шляхів підвищення його доходів. До таких шляхів належать: створення мереж закладу,

ребрединг, підвищення якості послуг, психологічний маркетинг, збільшення товарообігу тощо. Одним із невирішених завдань є пошук інструментів впливу на товарообіг, раціональний під-

хід до розроблення меню відповідно до аналізу асортименту страв та психологічних особливостей споживачів [2, с. 123; 8, с. 123].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Цій проблемі присвячені праці П. Роуза, Д. Сміта, М. Мескон, М. Альберта, Ф. Хедоурі, Дж. Грейсона, Ф. Котлера, І.І. Кузьміна, С.А. Красильникова, А.Н. Романова, Л.В. Батченко, Г.О. Ворошилової, А.І. Наумова [1; 3, с. 152; 6, с. 238].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що проблемою економічної діяльності закладів ресторанного господарства займаються давно і цій проблемі присвячено багато праць вітчизняних та іноземних науковців, все ж деякі питання інжинірингу не досліджені повною мірою та мають більше загальний теоретичний підхід, без коригування в практичній діяльності закладів ресторанного господарства відповідно до його типу чи місткості.

Метою дослідження є аналіз методів інжинірингу меню. Основні завдання: визначити вплив структури меню на кількість продажів і прибуток закладу ресторанного господарства на прикладі кав'ярні *Espressamente Illy*.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Меню-інжиніринг – це дослідження популярності страв у меню та їхньої рентабельності і визначення впливу цих факторів на його структуру [10].

Важливим під час розроблення меню є асортимент страв та їх графічний розподіл, колір та шрифт тексту. Для цілей аналізу ефективності продажів у структурі меню є декілька методів.

Метод Міллера передбачає таку матрицю: вертикальна вісь координат – обсяг продажів, горизонтальна вісь координат – собівартість (у відсотках). Кращими визнаються страви з найменшою собівартістю і великим попитом (обсягом продажів) (табл. 1) [4, с. 231].

Професором Вашингтонського університету Дональдом Смітом запропонована схема, що складається з чотирьох позицій, де оціню-

ють кожну страву в меню. Страви, що займають найкращу позицію, називаються «зірками» (табл. 2). Вони мають високий валовий прибуток (горизонтальна вісь координат) і найвищий обсяг продажів (вертикальна вісь), причому валовий прибуток Сміт визначає як різницю між ціною і собівартістю без урахування обсягу продажів [5, с. 312].

Протилежну позицію в матриці займають страви-«собачки». У меню кожного підприємства зазвичай присутні всі чотири позиції страв: від «зірок» до «собачок». Менеджери прагнуть збільшити число «зірок» і зовсім позбутися від «собачок». Однак на практиці зробити це дуже важко, оскільки трапляється так, що сьогоднішня «зірка» завтра набридає гостям і перетворюється в «загадку» або «робочу конячку». І навпаки, страв-«загадка» перетворюється в чергову «зірку».

До переваг методу Сміта можна віднести той факт, що він демонструє рестораторові наочну картину зі станом справ в асортименті його ресторану з погляду ефективності продажів, враховує фактор популярності, затребуваності страв гостями й одночасно маржинальну вигоду від реалізації кожної. Однак із нашого поля зору випадає важливий аспект, пов'язаний з оцінкою питомої валової маржі, яку дає страв.

На думку Пейвесика, валовий ефект в грошовому вираженні є для підприємства головним мірилом економічного успіху. У зв'язку з цим більш правильним буде аналізувати структуру продажів, враховуючи фактор попиту, індивідуальної маржі і валового маржинального ефекту у вартісному вираженні (табл. 3).

Отже, виконавши певну аналітичну роботу і підійшовши до етапу брифінгу змін асортименту і коригування меню ресторану, можна визначити найбільш доцільний варіант меню, який збільшить прибутки закладу ресторанного господарства.

Вченими-психологами виділені шаблони поведінки і сприйняття інформації. Так, коли людина вивчає очима друковану сторінку і намагається

Таблиця 1

Інжиніринг меню за методом Міллера на прикладі кав'ярні *Espressamente Illy*

Кількість продажів	Високий	ЛІДЕРИ Еспресо Американо Капучіно Макіатто Какао	ВІДСТАЮЧІ Подвійний капучіно Латте Кава по-віденськи Рафкава Кавовий «савоярді»
		ВІДСТАЮЧІ Рістретто Мароккіно Шоколадна Хвиля Winterdream Гарячий Шоколад	ТІ, ЩО ПРОГРАЛИ Доппіо Капучіно по-Віденськи НевЕфонденте Half&Half Аффогатто Еспресо тірамісу Всі кавові напої з алкоголем
	Низький	Низька	Висока
		Собівартість	

Таблиця 2

Інжиніринг меню за методом Сміта на прикладі кав'ярні Espressoamente Illy

Кількість продажів	Високий	РОБОЧА КОНЯЧКА Подвійний капучіно	ЗІРКИ Еспресо Американо Капучіно Макіатто Латте Кава по-Віденськи Рафкава Кавовий «савоярді» Какао
	Низький	СОБАЧКИ Доппіо Рістретто Невфонденте Half&Half Мароккіно Шоколадна Хвиля Гарячий Шоколад Аффогатто Еспресо тірамісу Всі кавові напої з алкоголем	ЗАГАДКИ Капучіно по-віденськи Winterdream Класичний айріш
		Низький	Високий
Валовий прибуток			

Таблиця 3

Інжиніринг меню за методом Пейвесика на прикладі кав'ярні Espressoamente Illy

Валовий прибуток	Високий	КРАЦІ Еспресо Американо Капучіно Макіатто WinterDream Какао	СТАНДАРТНІ Латте Кава по-віденськи Капучіно по-віденськи Рафкава Кавовий «савоярді» Класичний Айріш
	Низький	ЗАЛЕЖАНІ Доппіо Рістретто Мароккіно Шоколадна хвиля Гарячий шоколад	ПРОБЛЕМНІ Подвійний Капучіно Невфонденте Half&Half Аффогатто Еспресо тірамісу Всі кавові напої з алкоголем
		Низька	Висока
Собівартість			

отримати з неї щось корисне для себе, то вона зупиняється на певних місцях, які називаються гарячими областями. Гарячі області – це точки найбільшої концентрації уваги, в яких необхідно розміщувати найприбутковіші позиції. Також важливий порядок сканування, який являє собою точки і шляхи між гарячими областями, які проходять очі, під час вивчення об'єкта. В нашому прикладі об'єкт – це меню, а точки – різні області на сторінці меню, на яких фіксується погляд під час його вивчення. Іншими словами, це порядок, в якому людина сприймає інформацію на аркуші.

Отже, якщо треба виділити певні пункти меню, то необхідно розташувати їх там, куди гість дивиться насамперед. Ці зони називаються точками фокусу і варіюються залежно від структури меню (рис. 1).

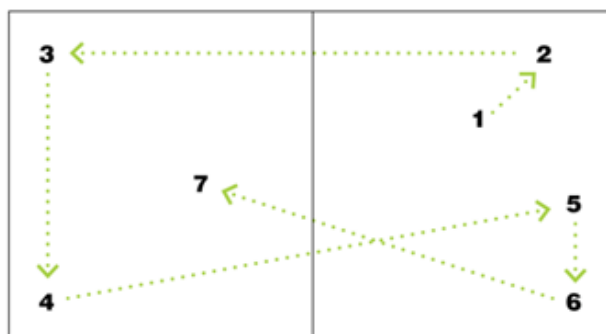


Рис. 1. Послідовність вибору страв у меню

В односторінковому меню головна точка фокусу знаходиться посередині сторінки. Гість фокусує увагу насамперед саме тут, потім пере-

Таблиця 4

Рекомендація структуризації напоїв у меню кав'ярні Espressamente Illy

Кава на мигдальному молоці Капуччіно Подвійний капуччіно Латте Латте макіато Какао Нефе Фонденте	Алкольні гарячі кавові напої Авторський Айріш Кава «Бейліс» Кава по-ямайськи Кава по-ірландськи Кава по-мексиканськи Аморе Кеоке	Класична кава Еспресо Еспресо без кофеїну Доппіо Рістретто Макіатто Американо Капуччіно Подвійний капуччіно Латте Латте макіато	Гарячі напої Какао Неве Фонденте Раф Кава Кавовий «Савоярді» Half&Half WinterDream Мароккіно Шоколадна Хвиля Гарячий шоколад
---	--	--	--

ходить до нижньої частини сторінки і, нарешті, до верхньої частини. У меню, що складається з двох сторінок, головний фокус розташований у верхній правій частині правого листа. У меню, що складається з трьох сторінок, головний фокус розташований у центрі меню. Далі послідовність така: верхній правий кут; верхній лівий кут; нижній лівий кут; назад на верхній правий кут; нижній правий кут і, нарешті, назад у центр меню [7, с. 81].

Яскраві елементи, такі як різні кольорові секції, іконки, рамки. Використовуючи їх, можна звернути увагу гостя на ті страви, які приносять найбільший прибуток.

На прикладі меню кав'ярні Espressamente Illy було здійснено структуризацію страв. Так, розділ «класична кава», який містить 6 «зірок» та 2 «собаки», буде перебувати на правій стороні розвороту (в сезонне літнє меню тут можна розмістити холодні напої, які становлять 50% прибутку закладу), тому що в цьому секторі найбільше «зірок», а на правій стороні – найбільш велика кількість точок, які затримують увагу. В основні гарячі області правої і лівої сторони меню будуть поставлені «зірки», оскільки ці страви є найбільш популярними і приносять найбільше прибутку. На точках пасивного зосередження (3–6) будуть розташовані позиції «загадки», оскільки ці позиції мають високу рентабельність, але невелику популярність, тим самим можна збільшити їхню популярність. Тобто на місці нинішнього сектору кавових алкольних напоїв доцільно помістити сектор гарячих кавових напоїв, які містять якраз 4 «зірки», 2 «загадки» і 5 «собак». Це допоможе виділити загадки і перемістити «собак» хоча б у групу «косячок». Також передбачається виділити ці позиції в меню іншим кольором, щоб відвідувач закладу одразу помічав ці позиції. Це пов'язано з тим, що напої-«собаки», які розміщені в сек-

торі гарячих напоїв (наприклад, шоколадна хвиля, мароккіно), мають високий маржинальний відсоток.

Також у точках, де зупиняється увага, будуть розташовані позиції, які мають невелику популярність, щоби збільшити кількість замовлень на ці позиції. Страви з групи «собаки» будуть розташовуватися на вільних місцях [9].

Варто зробити позначення ціни менш помітним способом. Наприклад, вирівнювання цін у стовпчик по лівому краю сторінки надмірно привертає до них увагу гостей, дає змогу легко сканувати і порівнювати ціни. Вказівка ціни відразу ж після опису страви тим же шрифтом, що і попередній текст, зробить цю інформацію менш помітною. Це доцільно робити для того, щоб людина обирала не за цінами, а за найменуваннями позицій.

Обов'язково також потрібно розміщувати зображення тих напоїв, продаж яких потрібно збільшити. Так, Рафкава і Кавовий «савоярді», які зараз є «зірками», раніше знаходилися в розділі «собаки», цей перехід зумовлено наявністю зображень напоїв у меню.

Виходячи із зазначеного, сектори в новому меню будуть розміщені в такому порядку на сторінці (табл. 4).

Згідно з опитуванням, відвідувачі люблять різні види акцій і спеціальні пропозиції, тому їх доцільно розміщувати на самому початку меню, щоб одразу звертати увагу гостей.

Висновки. Кав'ярні Espressamente Illy варто звернути увагу на групу «собаки», щоб вибрати звітні позиції, поєднати їх із «зірками» і додати їх до акції «Напій дня», тим самим збільшивши їхню популярність. Потрібно активно стимулювати продаж напоїв, що входять до групи «загадок», і контролювати напої, що належать до групи «зірок», це зможе збільшити прибуток закладу у межах 4–7%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Financial engineering for profitable financial instruments. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.internationalfinancemagazine.com/article/Financial-Engineering-forProfitable-Financial-Instruments.html>
2. П'ятницька Г.Т. Вплив інноваційних змін на діяльність підприємств ресторанного господарства / Г.Т. П'ятницька, Н.О. П'ятницька // Економіка розвитку. 2013. № 1(65). С. 122–126.
3. Шамара І.М. Тенденції розвитку ресторанного господарства як складової туристичної галузі України / І.М. Шамара // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. 2013. № 1042. С. 151–153.
4. Зайцева, Н.А. Менеджмент в сервисе и туризме / Н.А. Зайцева. Москва: Форум, 2016. 368 с.
5. Кабушкин, Н.И. Менеджмент гостиниц и ресторанов / Н.И. Кабушкин, Г.А. Бондаренко. Москва: Новое знание, 2016. 368 с.
6. Моисеева, Маргарита Итальянский ресторан. Создание и управление / Маргарита Моисеева. – М.: Ресторанные ведомости, 2017. 168 с.
7. Назаров, О.В. 333 хитрости ресторанного бизнеса / О.В. Назаров. Москва: Ресторанные ведомости, 2015. 712 с.
8. Саак, А.Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме / А.Э. Саак, Ю.А. Пшеничных. Москва: Питер, 2017. 512 с.
9. Правовая карта в ресторанном меню: ресторан – как субъект хозяйственной деятельности. URL: <http://ubr.ua/business-practice/laws-andbusiness/pravovaia-karta-v-restorannom-menu-restoran-kak-subekt-hoziaistvennoi-deiatelnosti-155119>.
10. Проблемы ресторанного бизнеса в Украине: оборудование, персонал. URL: http://resto-zametki.com.ua/kiev/reviews/review_1117/.
11. Городиська Н.А. Поняття інжинірингу та його значення у ринкових умовах господарювання / Н.А. Городиська // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository // URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
12. Інжиніринг систем внутрішньоуправлінської інформації підприємств та об'єднань: монографія / С.В. Поздняков, О.В. Кузьмін, В.В. Кійко, Л.М. Акімова. Херсон: Олді-плюс, 2018. 348 с.
13. Черепанова В.О. Інжиніринг як засіб впровадження інноваційних технологій / В.О. Черепанова // Матер. II Міжнарод. наук.-практ. інтернет-конференції «Стратегічно-інноваційний розвиток суб'єктів економічної системи в умовах глобалізації», (Кременчук, 8–10 листопада 2017 року). Кременчук: КрНУ, 2017. С. 147–150.

IFRS BACKGROUND ASPECTS AND STATEMENTS IN THE ACCOUNTING OF FINANCIAL INSTRUMENTS

ЗАСАДНИЧІ АСПЕКТИ ТА ПОЛОЖЕННЯ МСФЗ В ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Pryimak N.V.

Postgraduate Student at Department
of Accounting and Taxation,
Kyiv National University of Trade and Economics

Some particular relevant issues are determined in the article. They are the theoretical basis as to the recognition and evaluation, accounting devaluation of financial instruments according to IFRS rules. These rules are important elements of international accounting standards' application in the practice of national enterprises. Qualitative accounting differences of IFRS 9 Financial Instruments (which entered into force and became compulsory to use from 1st January 2018) comparing to IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement are also revealed and grouped in the research. A number of issues which are related to the usage of IFRS 9 Financial Instruments are analysed throughout the research. They are: classification amendments of financial instruments, types and methods of financial instruments evaluation (in terms of financial assets and financial liabilities), issues of devaluation and derecognition of financial instruments.

Key words: financial instruments, financial asset, financial liability, international standards of financial reporting, recognition, evaluation, fair value, depreciated cost.

В статті розглянуто тематику обліку фінансових інструментів кредитування відповідно міжнародної практики, а саме МСФЗ. Актуальність даного питання полягає у наступному: сучасна економічна діяльність суб'єктів господарювання потребує використання власних і залучених фінансово-грошових ресурсів, саме різноманітних фінансових інструментів у певний спосіб. У більшості випадків такі процеси залучення та використання фінансових ресурсів, крім проведення відповідних юридичних процедур, потребують також ретельного аналізу суті подій і їх оцінки з точки зору бухгалтерського (фінансового) обліку та подальшого відображення результатів операцій у фінансовій звітності опираючись на міжнародний досвід. Запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та використання їх у обліковій вітчизняній практиці вимагає певного часу, обліково-аналітичних процедур, певного теоретико-методичного забезпечення, зокрема щодо обліку, визнання та оцінки фінансових інструментів. У статті визначено теоретичний базис щодо визнання та оцінки, обліку знецінення фінансових інструментів відповідно до правил МСФЗ як важливого елементу в забезпеченні впровадження міжнародних стандартів в облікову практику вітчизняних підприємств. Автором статті проаналізовано, розкрито та згруповано якісні облікові відмінності МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» в останній його редакції, що увійшов в дію та став обов'язковим до застосування 1 січня 2018 року порівняно з МСБО (IAS) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Проаналізовано низку облікових аспектів, що пов'язані із застосуванням МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», а саме: класифікаційні зміни фінансових інструментів, види та методи оцінки фінансових інструментів (в розрізі фінансових активів та фінансових зобов'язань), питання знецінення та припинення визнання фінансових інструментів. Висвітлено питання щодо трьох основних класів фінансових активів як ключових елементів фінансових інструментів згідно міжнародної практики та обґрунтовано моменти і підходи до їхньої оцінки в загальному вигляді. Деталізовано деякі питання щодо оцінки фінансових інструментів – оцінка за амортизованою вартістю, оцінка за справедливою вартістю з визнанням її змін в іншому сукупному доході та оцінка за справедливою вартістю з визнанням її змін у прибутку або збитку.

Ключові слова: фінансові інструменти, фінансовий актив, фінансове зобов'язання, Міжнародні стандарти фінансової звітності, визнання, оцінка, справедлива вартість, амортизована вартість.

В статье определено теоретические основы о признании и оценки, учета обесценения финансовых инструментов в соответствии с правилами МСФО как важного элемента в обеспечении внедрения международных стандартов в учетную практику отечественных предприятий. Раскрыто и сгруппированы качественные учетные отличия МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», вошедший в действие и стал обязательным к применению 1 января 2018 по сравнению с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инстру-

менты: признание и оценка». Проанализированы ряд вопросов, связанных с применением МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», а именно: классификационные изменения финансовых инструментов, виды и методы оценки финансовых инструментов (в разрезе финансовых активов и финансовых обязательств), вопрос обесценения и прекращения признания финансовых инструментов.

Ключевые слова: финансовые инструменты, финансовый актив, финансовое обязательство, Международные стандарты финансовой отчетности, признание, оценка, справедливая стоимость, амортизированная стоимость.

Problem formulation. A large variety of financial instruments of crediting has become an important feature of accounting science in countries with a developed market economy in recent years. As a result, it caused a lot of problematic issues as to its evaluation and recognition; representation in accounting and financial reporting. The amendments to the Law of Ukraine “On Accounting and Financial Reporting” that were adopted on 16.07.1999 [1] have created the conditions for the widespread introduction of International Financial Reporting Standards (hereinafter – IFRS) into Ukrainian accounting practice. In these latter days, many business entities have put International Standards into practice [2, p. 266–277] in their own accounting system and transformed their financial reporting into the IFRS format. The standards of both international and national banks concerning crediting, cooperation with foreign partners, and so on are the incentive of its introduction. That means the attraction of financial and credit resources in a special way with the use of financial instruments of crediting.

In addition, it should be admitted that a large number of accounting and reporting standards in both national and international practice have always been devoted to the issue of accounting of financial instruments of crediting. Financial instruments of crediting are the subject of the most active discussions among theorists and practitioners. They are characterized by a large number of controversial aspects from the entire list of issues that are examined in IFRS and NAS (National Accounting Standards). Consequently, the introduction of international standards and their use in accounting practice requires a certain period of time, as well as skilled workers with certain experience, but the most important, it needs additional accounting and analytical procedures and certain theoretical and methodological support, especially, as to accounting, recognition, and evaluation of financial instruments.

Review of recent studies and publications. Some problems such as the introduction of the International Financial Reporting Standards in the practice of national enterprises; a number of issues of IFRS introduction, which control the accounting of financial instruments, especially aspects of recognition and evaluation, depending on the category of their further recognition; a number of questions regarding accounting and analysis of financial instruments, hedging of enterprises' cash flows; a number of questions concerning the adaptation of

national and international standards as to accounting of financial instruments were investigated in the works of such scientists as: Butynets F.F. [3], Vasylenko N.K. [4], Voitenko T. [5], Gizatulina L.V. [6], Hrachova R.Ye. [7], Zamlynskyi V.A. [8], Kiiasak I.M. [9], Kostiuchenko V.M. [10], Lovinska L.H. [6], Kharlamova O.V. [2] and many others. The article is devoted to the unsolved earlier parts of the overall problem such as changes that appeared because of the adoption of a new version of IFRS 9 in 2014 (which came into force in 2018).

Emphasis on unsolved earlier parts of the general problem. Despite the wide range of studies and research, the issue of recognition and evaluation of financial instruments of crediting according to the new IFRS rules is underdeveloped and requires a modern theoretical basis for further research.

Task formulation. The aim of this study is to examine the contents of changes in the updated version of IFRS 9 regarding the classification, evaluation, and devaluation of financial instruments, their critical assessment for the creation of a new theoretical basis and putting them into practice by national enterprises.

Presentation of the main research statements. Financial instruments of crediting are traditionally and fairly considered as one of the most difficult objects of accounting. Accounting of financial instruments of crediting and representation of information in reports are regulated by several international accounting standards, in particular, IFRS 9 Financial Instruments.

IFRS 9 Financial Instruments [11] came into force on 1st January 2018 and is compulsory to use for all business entities, who make reporting according to IFRS.

In the latest version of IFRS 9, “Financial Instruments”, which was adopted in 2014, the procedure of accounting of financial instruments is described in a simplified way comparing to IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement. Questions that are regulated by IFRS 9 concern the requirements of recognition and evaluation of financial instruments, determination and accounting of their devaluation, hedging accounting [11]. The general differences between IFRS 9 and IAS 39 are grouped and presented in Table 1.

IFRS 9 Financial Instruments completely provides a complex approach in order to envisage the main aspects of financial instruments accounting. We consider it necessary to recall the main components of the financial instruments of crediting and their explanations for further studying of this issue.

Table 1

Comparative accounting aspects of the main statements of IFRS 9 and IAS 39

Statements of regulatory document	Comparative description
Sphere of usage	The sphere of usage of IFRS 9 is the same as that one of IAS 39 but IFRS 9 is supplemented by the option of certain contracts inclusion that would otherwise be excluded on the basis of “use for own needs”; certain credit liabilities and contractual assets as well.
Recognition and derecognition	IFRS 9 contains (with only a few amendments) the requirements of IAS 39 as to recognition and derecognition of financial instruments (business entity should recognize a financial asset or a financial liability in the balance sheet only when the business entity becomes a party to the contractual statements regarding the instrument).
Classification of financial assets and financial liabilities	<p>IFRS 9 provides three main classification categories for financial assets, which are measured by depreciated cost, by fair value with its changes composed of other comprehensive income (hereinafter – FVOCI (fair value through other comprehensive income) and fair value with the representation of changes in profit or loss for certain period (hereinafter – FVTPL, fair value through profit or loss). The three categories of assets which are envisaged by the current IAS 39: “held-to-maturity”, “loans and receivables” and “available for sale” are cancelled;</p> <ul style="list-style-type: none"> – a financial asset is further classified by the category of instruments that are measured by depreciated cost if the purpose of asset retaining (business model) is to obtain contracted cash flows. Under the terms of the contract, the mentioned flows represent the payment of only the principal amount and interest (hereinafter – the SPPI criterion, solely payments of principal and interest) for that financial asset; – the financial asset is further classified by evaluation in the category of instruments that are measured by FVOCI if it corresponds to the SPPI criterion and is held within the business model, which involves both the receipt of contractual cash flows and the sale of financial assets; – all other financial assets are further classified in the category of instruments that are measured by FVTPL. In addition, an entity at its own discretion may refer the financial asset to the FVTPL category (without the right to reclassify it further) under a condition of its initial recognition, if accounting mismatch is eliminated or significantly reduced; – the entity may pass the decision (without the right to reconsider it) to represent the following changes of the investment’s fair value of other comprehensive income (OCI) when the initial recognition of the investment refers to the instrument of own fund which is not intended for trading; – the requirements of current IAS 39 in the version IFRS 9 are kept in the classification of financial liabilities.
Embedded derivative instruments	<p>The requirements of current IAS 39 regarding the derivative instruments are kept in IFRS 9. The main contract there is not a financial asset within the IFRS 9 usage, for instance, a financial liability, lease receivable or an insurance contract;</p> <ul style="list-style-type: none"> – however, derivative instruments which are embedded in financial assets within IFRS 9 usage cannot be separated in any circumstances. Instead of this, the entire hybrid instrument is evaluated for its classification.
Reclassification	Reclassification of financial assets is necessary if the purpose of their retention within the business model is changed after the initial recognition of these assets and also if this change is significant in relation to the entity’s transactions. It should be expected that such changes won’t occur frequently. Reclassification under other reasons is not allowed.
Evaluation	<p>Evaluation after initial recognition:</p> <ul style="list-style-type: none"> – in general, the requirements of current IAS 39 are preserved in IFRS 9 regarding the evaluation of financial instruments at their initial recognition. Financial assets represent further evaluation: <ul style="list-style-type: none"> – the assets that were classified to the category of instruments for the further evaluation are recognized in profit or loss for the period. These assets are those ones that are measured by depreciated cost, by interest income, by expected credit losses and profits or losses of the exchange rate changes. Any profit or loss which arises while the asset’s derecognition is recognized in profits or loss for the period; – the assets that were classified to the category of FVOCI for further evaluation are recognized in profits or loss for the period. They are interest income, expected credit losses and profits or losses of the exchange rate changes. Other profit and losses, which arise at the revaluation of these assets as to fair value, are recognized in the OCI (other comprehensive income). The accumulated amount of profits or loss which was earlier recognized as a part of the OCI now needs the reclassification from the category of own asset to the category of profits or loss for the period. – assets that were classified to the category of FVTPL for further evaluation have all profits and losses recognized in profit or loss for the period.

Evaluation	Financial liabilities represent the further evaluation: – almost all the requirements of current IAS 39 as to further evaluation of financial liabilities are preserved in IFRS 9. However, in the part where profits or losses of financial liabilities, classified by the entity's decision to the category of FVTPL, are caused by entity's own credit risk, they are automatically recognized as part of the IAS. The other part of the fair value change of such a liability is represented as a part of profit or loss for the period.
Depreciated cost and interest recognition	– the definition of the term “depreciated cost” is similar to that one which is used in IAS 39; – generally, the interest income is calculated by multiplying the effective interest rate (EIR) to the gross balanced value of the financial asset. The term “gross balanced value of a financial asset” means its depreciated cost together with the evaluated provision in case of depreciation. However, when an asset is a credit depreciated, the interest income is calculated by multiplying the EIR to the depreciated cost, that means without an evaluated provision in case of depreciation; – interest expense is calculated by multiplying the EIR to the depreciated cost of the financial liability.
Depreciation	– IFRS 9 intends to replace the model of “incurred loss” used in IAS 39 by the model of “expected loss”. The new model is applied at financial assets that are not evaluated at the FVTPL, including loans, receivables from trading and leasing, debt securities, contractual assets according to IFRS 15, as well as some financial guarantees and liabilities of lending activities. It is not applied for investments in instruments' asset; – this model expects a double-counting approach, according to which the value of the loss provision is determined either by the amount of expected credit losses within 12 months or by the amount of expected credit losses within the validity period of the financial asset; – the evaluation basis usually depends on whether there was a significant increase in credit risk since the initial recognition of the financial asset.
Hedge accounting	The general statements of hedge accounting are preserved at new standard and were initially published in 2013.

Compiled by the author referring to [11; 12]

So, according to the international standards, a *financial instrument* is any contract that results in a financial asset of one entity and a financial liability or instrument asset of another entity [13]. A *financial asset* is any asset that is in cash; instrument of own asset of another entity; the contractual right to receive cash or another financial asset or to exchange financial instruments with another entity under conditions that are potentially favourable; a contract according to which the payment can be affected by own shares [13]. A *financial liability* means any liability that is a contractual obligation to provide cash or another financial asset to another entity or to exchange financial assets or financial liabilities with another entity, which are favourable for them; a contract according to which the payment can be affected by own instruments of the entity's asset [13].

The initial evaluation of financial instruments is measured according to the paragraph 5.1.1 of IFRS 9 by fair value. Expenses of the transaction are accounted with addition or deduction in the case if a financial asset or financial liability is bought by fair value through the representation of profit or loss changes [14]. The further evaluation of financial instruments depends on their type, or rather on their classification.

According to the paragraph 5.2.1-2 of IFRS 9 Financial Instruments, the three main classes of financial assets are distinguished and they have

their own evaluation rules and recognition of profits or losses:

- by depreciated cost;
- by fair value with recognition of changes in other comprehensive income;
- by fair value with recognition of changes in profit or loss.

In addition to this, the standard imposes a certain limit on the ability to evaluate the asset by the depreciated cost. It may only apply to those financial assets which are subjects to the following conditions:

- the holding of an asset corresponds to a certain business model whose purpose is to hold the asset in order to collect contractual cash flows;
- the contractual conditions of a financial asset envisage the income of cash flows which are the only repayment of the principal amount of a debt and interest payment of unrepaid principal amount [11].

As we can see, the new version of IFRS 9 provides a clear classification of financial assets, which is related to the method of accounting and disclosure of information in financial reporting (1).

Financial liabilities are also a very important component of financial instruments of crediting.

In paragraph 4.2 of IFRS 9 Financial Instruments, financial liabilities are divided into:

- financial liabilities measured by depreciated cost;

- financial liabilities measured by fair value with the representation of the revaluation result as profit or loss;

- others [11].

Accounting of financial liabilities measured by depreciated cost is similar to the accounting of financial assets measured by depreciated cost. Financial held-to-maturity liabilities refer to the financial assets, as well as to the financial liabilities measured by depreciated cost. The only difference is that at initial recognition of financial liabilities measured by depreciated cost, the direct expenses which are related to appearing of such liabilities are deducted from the amount of their fair value.

As it is mentioned in paragraph 5.1 of IFRS 9, financial liabilities are initially recognized by their fair value minus cost which is directly related to the acquisition of a financial liability [11].

A financial liability evaluated by fair value with the representation of revaluation result of profit or loss is considered to be a financial liability that satisfies one of the following conditions:

- the liability corresponds to the definition of “held for trading”;

- the liability is appointed to the entity as that one, which is evaluated by fair value with the representation of revaluation result of profit or loss according to the paragraph 4.2.2 or 4.3.5 of IFRS 9 after its initial recognition;

- the liability is appointed either after initial recognition or subsequently as that one, which is evaluated by fair value with the representation of revaluation result of profit or loss according to the paragraph 6.7.1 of IFRS 9 [11].

While studying the IFRS 9 regarding financial liabilities, we may mention that its accounting has not changed significantly compared to IAS 39. The only difference that should be noticed is the *modification* accounting. That means that changes in contractual terms of liability do not lead to the derecognition of the liability (in the case if the contract is not changed). Previously, the effect of such modifications was accounted in IAS 39 by updating the effective interest rate and was recognized in

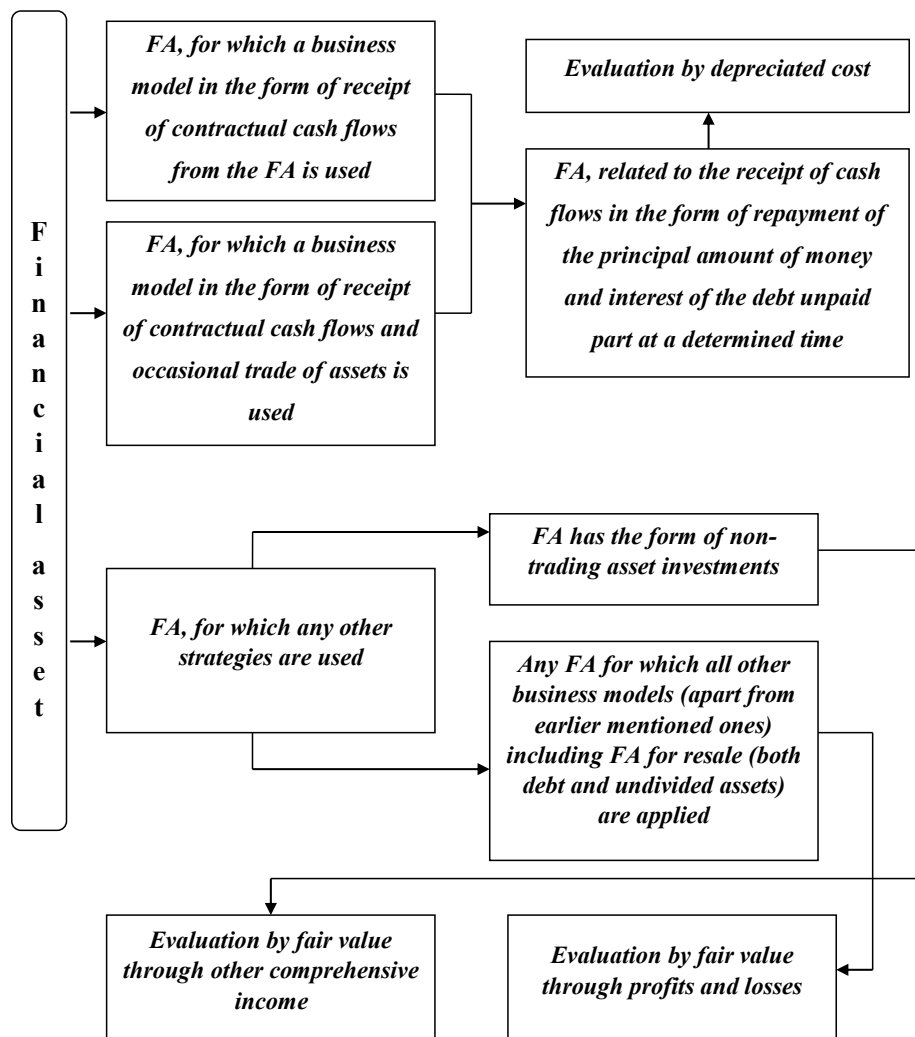


Fig. 1. General classification of financial instruments according to the amendments of IFRS 9 [14; 15]

such a way within the rest of the liability period as a decrease or increase of interest expense.

However, such an effect should be recognized in profit or loss immediately at the moment of modification according to the paragraph B3.3.6 of IFRS 9. For that, we should update the carrying amount of the liability and subsequently account the liabilities at the original effective rate.

This change is relevant for many Ukrainian enterprises that use various financial instruments of crediting for their activities. Namely, they have loans or other borrowings from banks and they keep on reviewing their terms by changing interest rates, maturities, payment schedules, etc. [16].

The innovation of a new IFRS 9 version is a technique of devaluation accounting of financial instruments. The standard explains the order of such devaluation in a detailed way and specifies the main aspects, which determine the nature of its practical application.

The devaluation model is based on the premise that the company expects potential losses from a financial instrument. IFRS 9 states that the devaluation model can be applied to:

- financial assets that are measured by depreciated cost;
- financial assets that are compulsorily measured by fair value with changes application to other comprehensive income;
- credit liabilities when there is a current obligation to provide a loan (apart from those that are measured by fair value through profit or loss);
- financial guarantee contracts (contracts which apply IFRS 9);
- receivables of leasing contracts;
- assets of the contracts that come under IFRS 15 Receipts from Customer Contracts.

According to the general approach mentioned in paragraphs 5.5.3 and 5.5.5 of IFRS 9, expected credit losses should be measured by loan losses in the amount equal to either twelve month's expected credit losses or full validity time of expected credit losses [11].

This approach is applied for financial assets apart from those, which appeared or were bought as credit depreciated assets. In that way, the loan losses for full time period of validity of expected credit losses are determined for financial instruments, if the credit risk of this financial instrument increased a lot comparing with its initial recognition, as well as for the concluded contracts with assets or trade receivables that do not represent financial operations according to IFRS 15 (IFRS 9 paragraphs 5.5.3 and 5.5.15) [15].

The evaluation of the expected depreciated amount according to IFRS 9 should reflect an objective, probable, and considered amount that is determined by the definition of the range of possible losses based on the value of money. We won't describe the technique of devaluated financial instruments' representation in detail. We only note that IFRS 9 and its appendix sufficiently describe the cases of the devaluation of financial assets and the procedure of losses recognition caused by devaluation. That knowledge is very important in the conditions of modern financial and economic instability [11].

The fact of financial instrument derecognition is also important at the description of financial assets.

According to paragraph 3.2.2 of IFRS 9 Financial Instruments, an entity should derecognize a financial asset if: it has passed cash flows' contractual rights; the enterprise passes the asset and don't participate in it anymore; an entity passes an asset and continues to participate therein, but the person who passed the asset has the practical opportunity to pass the asset in order to obtain its own benefit [11].

Conclusion. The main statements of accounting, recognition, and evaluation of financial instruments according to IFRS are determined within the research. This is an important part of the theoretical and methodological support of International Accounting Standards and financial reporting introduction in the practice of national enterprises.

REFERENCES:

1. On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: Law of Ukraine of 16th July, 1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Kharlamova O.V. Options of process organization of transition to financial reporting by IFRS. Business Inform. 2015. № 9. Page 266-270.
3. Butynets F.F. Accounting in foreign countries: Teaching guide for high education students specialty 7. 050106 "Accounting and Audit". Zhytomyr: Ruta, 2003. 544 p.
4. Vasylenko N.K. Accounting and analysis of financial instruments of enterprises' cash flows hedging: author's abstract, Candidate of Economic science: 08.00.09 "Accounting, analysis and audit"; KNTEU, 2012. 21 p.
5. Voitenko T. Transition to IFRS: first application. Taxes and accounting. 2012. № 23. p. 34-41.
6. Lovinska L.H., Gizatulina L.V. World experience in the application of international standards in public accounting sector. Finance of Ukraine. 2012. № 6. p. 76-87.
7. Hrachova R.Ye. Financial instruments: the most important. Debit and Credit. 2008. № 48. URL: <http://dtk.com.ua/show/1cid03870.html>.
8. Zamlynskyi V.A. Information and accounting system in the conditions of international standards introduction and economic space globalization. Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy. Series "Economic Sciences". 2013. № 1 (6). p. 114-117.

9. Kiiasak I.M. Adaptation of International Financial Reporting Standards to Ukrainian accounting practice. *Financial Markets and Securities*. 2009. №. 8. P. 22-31.
10. Kostiuchenko V.M., Holov S.F. Accounting and financial reporting according to the international standards: manual. Kyiv: Libra, 2008. 880 p.
11. Financial instruments. International Financial Reporting Standard 9 (with amendments of 01.01.2012). URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
12. Financial Instruments: Recognition and Measurement. International Accounting Standard 39 (with amendments of 01.01.2013). URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
13. Financial Instruments: Submission. International Accounting Standard 32 (with amendments of 01.01.2012). URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_029.
14. Popadyuk K. IFRS 9 / IFRS Model 9 2014: The game of classification continues 11.08.2014. URL: http://inflexio.ru/msfoifrs-9-obrazca-2014-goda-igra-v-klassifikaciyu-prodolzhaetsya.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+inflexionews+%28%D0%A1%D0%B2%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D0%B5+%D0%BE%D1%82+Inflexio.RU%29
15. IFRS 9 Financial Instruments – Overview. Deloitte 2014. URL: <http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs9>.
16. Taran I. IFRS 9 Financial Instruments: Practical Aspects of application in Ukraine. Experience and judgments. 2018. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/publications/2018/ifrs-9-financial-instruments.pdf>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF PROVIDING AND FUNCTIONING OF THE TAX ADVICE INSTITUTE

Тучак Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри податкової політики,
Навчально-науковий інститут економіки,
оподаткування та митної справи

Богдан С.В.

магістрант,
Навчально-науковий інститут обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України

У статті розглянуто передумови та необхідність податкового консультування як напряму професійної діяльності. Наведено та проаналізовано підходи до трактування податкового консультування різними інституціями та науковцями. Розроблено ринковий механізм організації податкового консультування, що враховує категорії попиту та пропозиції на консультаційні послуги з оподаткування. Визначено та охарактеризовано специфічні властивості послуг податкового консультування. Розглянуто етапи організації податкового консультування з виділенням моделей даного виду діяльності. Виявлено доцільність застосування окремих інструментів та різних моделей на різних етапах податкового консультування. Побудовано та вдосконалено матрицю суб'єктної участі у податковому консультуванні.

Ключові слова: податки, консультаційна послуга, податкове консультування, консультаційна податкова послуга, моделі податкового консультування.

В статье рассмотрены предпосылки и необходимость налогового консультирования как направления профессиональной деятельности. Приведены и проанализированы подходы к трактовке налогового консультирования различными институтами и учеными. Разработан рыночный механизм организации налогового консультирования через призму спроса и предложения на консультационные услуги по налогообложению. Определены и охарактеризованы специфические свойства услуг налогового консультирования в связи с его модельными. Выявлено целесообразность применения отдельных инструментов при различных моделях на различных этапах налогового консультирования. Построена и усовершенствована матрица субъектного участия в налоговом консультировании.

Ключевые слова: налоги, консультационная услуга, налоговое консультирование, консультационная налоговая услуга, модели налогового консультирования.

The article considers the preconditions, the need and necessity of tax counseling as a direction of professional activity, caused by the absence of obligations and time of the tax authorities, to determine the appropriate interpretation of tax legislation in terms of contradictory aspects for each economic entity that requested clarification, precisely because the need to make decisions within the established tax procedures is increasingly unfair to taxpayers, which, in turn, can lead to violations of the taxpayer of his obligations and legislation. The approaches to the interpretation of tax counseling by various institutions (European Confederation of Tax Consultants and the domestic legislature) and scientists are presented and analyzed. The market mechanism for organizing tax advisory services through the prism of supply and demand for advisory services on taxation, which should be evaluated in two cases: the existing demand on the basis of which the proposal is formed, and the latent demand that precedes the formation of the proposal and creates conditions for its transformation into the actual demand. Specific features of tax counseling services (intangibles, impossibility of accumulation and storage, inseparability from the source, change of quality) are determined and described. The stages of tax counseling organization (preparatory (informational) problem diagnosis, change planning and prospects, implementation of recommendations, final (reporting)) in connection with its models (expert, process, project, training). The expediency of using separate tools for different models has been found at different stages of tax counseling. The matrix of the subject participation of a tax consultant and a client in tax consultancy has been constructed and improved. The content of tax counseling in a broad sense is systematized through its directions and activities.

Key words: taxes, advisory service, tax counseling, tax advisory service, tax counseling model.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Визначальною умовою існування держави, що забезпечує можливість виконання соціально-економічних та інших функцій, виступає достатність фінансових ресурсів. Найбільш значущим джерелом їх формування є податки, які становлять до 80% доходів бюджетної системи країни. Виконання плану податкових надходжень до бюджету більшою мірою залежить від ефективності адміністрування окремих видів податків.

Узгодження інтересів бюджетної системи та податкових агентів під час здійснення нарахування та сплати податків є базисом для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, з одного боку, та зростання фіскальної ефективності податків – з іншого. Однак в умовах переходу на моделі податкової оптимізації, суб'єкти господарювання стикаються з недостатньо регульованими методами фіскального адміністрування, зокрема постійними змінами податкового законодавства, процедур взаємодії з фіскальними інституціями, розбіжностями та дуальністю трактування податкового законодавства тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженням засад організації та здійснення податкового консультування займалися такі провідні вітчизняні вчені, як Ф.П. Ткачик, І.Р. Безпалько, О.М. Смірнова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Особливої актуальності сьогодні набувають думки лауреата Нобелівської премії М. Алле, який у своїх працях зауважував, що податкове законодавство все частіше стає головоломкою для звичайного платника податків, який змушений зазнавати додаткових витрат, звертаючись за допомогою до професіоналів. Іншою проблемою складності податкового законотворення М. Алле називає можливість застосування відносно однієї ситуації різних податкових режимів залежно від різного трактування тексту законів [1, с. 32].

Податкові органи у такому разі не мають можливості або часу визначити відповідне трактування для кожного суб'єкта господарювання, що звернувся за роз'ясненням. Необхідність приймати рішення у рамках установлених податкових процедур усе частіше стає несправедливим по відношенню до платників податків.

Саме на тлі зазначених вище суперечностей усе більше суб'єктів господарювання користуються послугами інститутів податкового консультування.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретико-методологічних аспектів становлення та функціонування інституту податкового консультування, вивчення моделей податкового кон-

сультування, особливостей та середовища продукування податкової консультаційної послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Більшість сучасних науковців визначає роль *податкового консультування*, обмежуючись визначенням його як інструменту, що попереджає правопорушення у сфері податкового законодавства, зниження ризиків недоотримання коштів до бюджету від сплати податків, та чинником, що сприяє усуненню деформацій у застосуванні податкових процедур, забезпеченню прав платників податків на інформування та сприяння у виконанні податкових зобов'язань. Підходи до трактування сутності податкового консультування відображено в табл. 1.

Зокрема, сутність податкового консультування слід розглядати і з погляду ринкового механізму організації даної діяльності, загальну модель якого відображено на рис. 1.

Досліджуючи попит на податкові послуги, слід здійснювати оцінку у двох напрямках: наявного попиту, на основі якого формується пропозиція, та прихованого попиту, який передують формуванню пропозиції і створює умови його трансформації у фактичний попит. У разі даної кон'юнктурної взаємодії інститутом податкового консультування відбувається продукування податкової консалтингової послуги.

Податковим консалтинговим послугам притаманні ті ж властивості, що й іншим послугам, а саме: нематеріальність, неможливість нагромадження і зберігання, невіддільність від джерела, зміна якості.

Однак непридатність до збереження консалтингових податкових послуг виявляє себе подвійно. З одного боку, неможливо здійснити заготівлю послуги в повному обсязі заздалегідь і зберігати її як товар в очікуванні на підвищення попиту. З іншого боку, інформація має властивість старіти під впливом науково-технічного і соціального прогресу. Зокрема, враховуючи специфіку послуг податкового консалтингу, можна виокремити їхні специфічні властивості, сутність яких відображено в табл. 2.

Отже, послуги з податкового консультування є основним продуктом діяльності інституту податкового консультування, маючи при цьому власні специфічні властивості та ознаки, що виокремлюють їх серед низки консалтингових послуг. Процес продукування послуг податкового консультування здійснюється у певній визначеній послідовності та повністю базується на використанні окремих моделей.

Податкове консультування як професійний вид діяльності можна здійснювати у такій послідовності:

Етап 1. Підготовчий (інформаційний) – формування бази первинної та вторинної інформації, визначення обсягу робіт, здійснення вибору критеріїв оцінки, методів, способів та інстру-

ментів оцінки проблеми; розроблення програми податкової послуги. У результаті реалізації етапу – формування групи консультантів, визначення відповідальних, розроблення плану, укладення договору на консультування.

Етап 2. Діагностика проблеми – глибока ґрунтова діагностика проблеми із визначенням альтернативних варіантів та можливих змін. У результаті реалізації етапу шляхом визначення значущої інформаційної бази здійсню-

ється розроблення якісних ефективних альтернатив.

Етап 3. Планування змін та перспектив – розроблення плану втілення змін та надання рекомендацій клієнту для прийняття остаточного рішення. У результаті реалізації етапу – розроблення стратегії та тактики змін.

Етап 4. Впровадження рекомендацій – здійснення заходів, спрямованих на розв'язання проблеми, відповідно до плану-графіку.

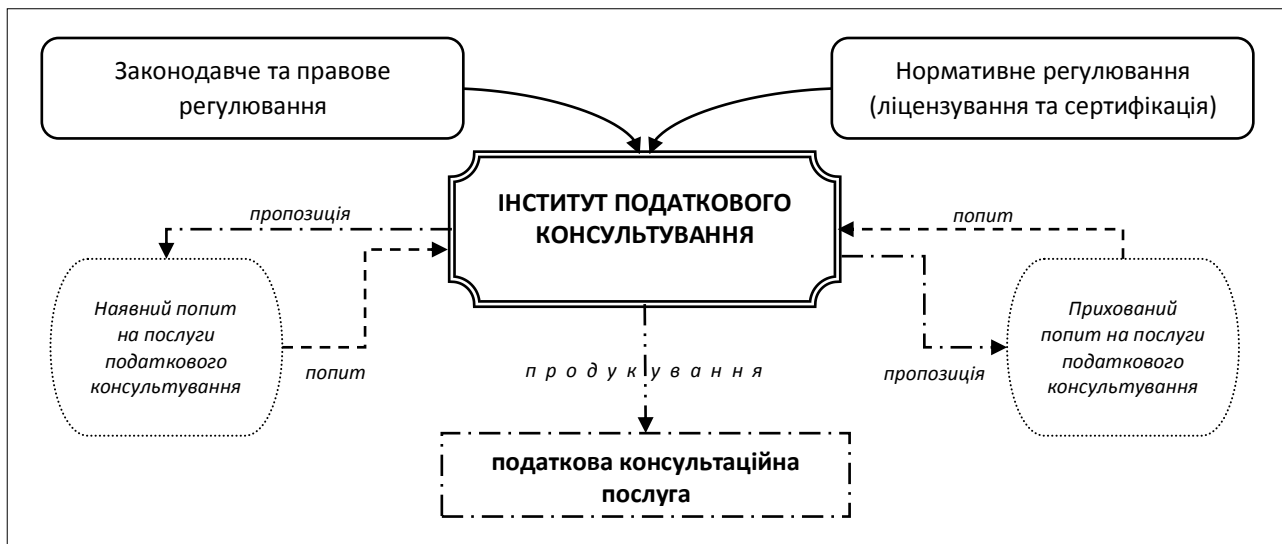


Рис. 1. Ринковий механізм організації податкового консультування та продукування податкової консультаційної послуги

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Підходи до трактування податкового консультування

№ з/п	Джерело	Трактування
1	Європейська конфедерація податкових консультантів [2]	Діяльність, яка включає в себе підготовку та подання податкових декларацій платників податків, надання консультацій та рекомендацій щодо податкового планування, а також представлення та захист інтересів платників податків у відносинах з адміністративними та судовими органами та надання інших порад щодо оподаткування і пов'язаних із ним послуг
2	Проект закону України «Про податкове консультування в Україні» [3]	Вид професійної діяльності щодо надання замовнику (особі, яка потребує консультацій) на оплачуваній основі послуг, сприяння належному виконанню платниками податків, платниками зборів, податковими агентами та іншими особами обов'язків, передбачених законодавством про податки і збори
3	Ф.П. Ткачик [4, с. 12]	Різновид професійної діяльності, націленої на співпрацю фахівця з питань оподаткування та клієнта щодо врегулювання різнобічних аспектів податкової політики, яка передбачає пошук оптимальних варіантів та гарантує законність їх реалізації
4	О.М. Смірнова [5, с. 47]	Процес, метою якого є передача знань та інформації від консультанта щодо діючої системи оподаткування, а також змін та доповнень, що вносяться до неї, клієнтові
5	Д.Г. Чернік, Л.С. Кіріна, В.В. Балакін [6, с. 9]	Передача знань про діючу систему оподаткування та змін, що відбуваються в ній, у розпорядження клієнта, а з точки зору клієнта – це зниження податкових ризиків, зменшення витрат і оптимальне планування майбутніх господарських операцій

Джерело: систематизовано на основі [2–6]

Таблиця 2

Специфічні властивості послуг податкового консалтингу та їх сутність

№ з/п	Властивість	її сутність
1	професійна орієнтація	відокремленість діяльності податкових консультантів від інших видів діяльності, вузька спеціалізація та спрямованість податкових послуг
2	диференціація платності	наявність широкого спектру цінових пропозицій у розрізі послуг, напрямів, методів, що застосовуватимуться у наданні податкової послуги
3	відокремлена відомчість	наявність відокремлених інституцій, підрозділів усередині інституцій податкового консультування, що розмежовує види консультаційних послуг
4	дуальність кінцевої мети	з одного боку, метою є отримання прибутку інститутом податкового консалтингу, з іншого – допомога: по-перше, клієнту – у виконанні податкових зобов'язань, по-друге, державі – в інформаційній опосередкованій підтримці процесу адміністрування податків та ефективності податкової системи країни

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Моделі податкового консультування

№ з/п	Найменування моделі	її сутність	Інструменти
1	експертна	завдання клієнта полягає у забезпеченні консультанта усією необхідною інформацією, а роль консультанта зводиться до інформування та роз'яснення клієнту суті норм, правил і процедур щодо відповідного питання, що діють у податковому законодавстві	– усні та письмові консультації в режимі «питання – відповідь», у формі дискусії, обговорення проблем; – письмові огляди літератури, законодавства; – експрес-аналіз ситуацій; – структурування задач, пошук рішень, аналіз альтернатив; – розроблення рекомендацій
2	процесна	клієнт активно взаємодіє з консультантом у рамках заходів і процедур, запропонованих консультантом, висловлює свої ідеї, міркування, пропозиції, спільно з консультантом здійснює аналіз проблем і приймає рішення на всіх етапах проекту	– організація процесу пошуку рішень і аналізу альтернатив без суджень, оцінок та коментарів як без консультанта, так і з ним; – організація та проведення ділових інноваційних тренінгів як без консультанта, так і з ним; – втручання консультанта в управління
3	проектна	консультант тільки пропонує і виробляє рішення; допомога клієнту полягає в аналізі та визначенні його проблем, передачі теоретичних і практичних знань	– консультації; – спільні дискусії
4	навчальна	роль клієнта полягає у формуванні запиту на навчання, усвідомленні вибору цілей, програми та форми навчання, формуванні навчальних груп; роль консультанта зводиться до надання як теоретичної, так і практичної інформації з відповідної проблематики	– використання стандартних програм, які вибирає клієнт; – адаптована програма; – спеціально сформована цільова група; – проведення тренінгів із навчальною групою; – навчання методикам вирішення проблем

Джерело: удосконалено на основі [4, с. 200–202]

У результаті реалізації етапу – втілення та реалізація змін.

Етап 5. Заключний (звітний) – оцінка ефективності змін, аналіз масштабів відхилень, розроблення коригувальних заходів. У результаті реалізації етапу – формування консультантом звіту.

Розглянувши етапи податкового консультування, доцільно проаналізувати його існуючі методи, серед яких найбільш поширеними є такі (табл. 3).

Розглянуті вище моделі відіграють визначальну роль на кожному з розглянутих етапів. Їх взаємодія відображається ключовою роллю основних суб'єктів податкового консультування, що відображає табл. 4.

Залежно від участі клієнта на різних етапах із застосуванням різних моделей, залежатиме й ефективність роботи податкового консультанта та ефективність безпосередньо самої процедури податкового консультування.

Матриця суб'єктної участі в податковому консультуванні

№ з/п	Етапи консультування	Моделі консультування							
		експертна		процесна		проектна		навчальна	
		консультант	клієнт	консультант	клієнт	консультант	клієнт	консультант	клієнт
1	підготовчий (інформаційний)		x	x	x		x	x	
2	діагностика проблеми		x	x	x	x	x	x	
3	планування змін та перспектив	x		x	x	x		x	x
4	впровадження рекомендацій		x		x		x		x
5	заключний (звітний)		x	x	x		x		x

Джерело: удосконалено на основі [4, с. 200–202]

У широкому розумінні зміст податкового консультування може зводитися до:

– надання консультаційних послуг як організаціям, так і фізичним особам щодо застосування податкового законодавства;

– вироблення необхідних рекомендацій щодо формування податкової бази, видів податків та зборів, складу витрат, що відносяться на собівартість, для цілей оподаткування, використання податкових пільг;

– роз'яснення прав та обов'язків платників податків, порядку оскарження дій податкових органів та їх посадових осіб;

– розроблення планів та варіантів оптимізації оподаткування стосовно специфіки діяльності організацій або фізичних осіб;

– здійснення моніторингу змін та доповнень, які вносяться до законів та інших нормативно-правових актів у сфері оподаткування.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, податкове консультування слід розглядати як сукупність методико-контрольних дій, за результатом протікання яких відбувається продукування консалтингової податкової послуги. Доцільно зазначити, що податкове консультування виступає універсальним методом управління податковими ризиками. Однак таке управління є ефективним лише у разі мінімізації або повної відсутності ризиків у відносинах «консультант – клієнт».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Allais M. Pour la réforme de la fiscalité, repenser les vérités établies, Editions Clément Juglar, 1990. 131 p.
2. Європейська конфедерація податкових консультантів. URL : <http://www.cfe-eutax.org/about>.
3. Про податкове консультування в Україні : проект закону України від 10.07.2008 № 2745. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF24900A.html.
4. Ткачик Ф.П. Податкове консультування : навчальний посібник. Тернопіль : Вектор, 2015. 252 с.
5. Черник Д.Г. Налоговое консультирование : учебное пособие ; под науч. ред. Д.Г. Черник. Москва : Экономика, 2009. 439 с.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 164:338.439.62:339.564

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН З КЛІЄНТАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

FEATURES OF MANAGEMENT OF PROCESSES OF RELATIONS WITH CLIENTS ON AGRICULTURAL ENTERPRISES

Волонтир Л.О.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри моделювання
та інформаційних технологій в економіці,
Вінницький національний аграрний університет

Грудіна Н.В.

студентка факультету менеджменту та права,
Вінницький національний аграрний університет

У статті висвітлено особливості концепції управління взаємовідносинами з клієнтами та напрями її реалізації на сільськогосподарських підприємствах. Проаналізовано товарну структуру експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції сільськогосподарських підприємств України за 2016–2017 рр. Встановлено, що в структурі експорту переважають сировинні продукти. Зафіксовано певну тенденцію до збільшення обсягів продаж готових продуктів переробки, скорочення їхньої питомої ваги у структурі експорту. Наведено основні елементи оптимізації процесів взаємовідносин з клієнтами та напрями підвищення ефективності їх функціонування шляхом впровадження CRM-систем. Проаналізовано CRM-підхід, визначено базові принципи його використання на сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: експорт, сільськогосподарські виробники, CRM-система, збутова діяльність, маркетинг, клієнти, ринок, продажі.

В статье освещены особенности концепции управления взаимоотношениями с клиентами и направления ее реализации на сельскохозяйственных предприятиях. Проанализирована товарная структура экспорта сельскохозяйственной и продовольственной продукции сельскохозяйственных предприятий Украины за 2016–2017 гг. Установлено, что в структуре экспорта преобладают сырьевые продукты. Зафиксирована определенная тенденция к увеличению объемов продаж готовых продуктов переработки, сокращению их удельного веса в структуре экспорта. Приведены основные элементы оптимизации процессов взаимоотношений с клиентами и направления повышения эффективности их функционирования путем внедрения CRM-систем. Проанализирован CRM-подход, определены базовые принципы его использования на сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: экспорт, сельскохозяйственные производители, CRM-система, сбытовая деятельность, маркетинг, клиенты, рынок, продажи.

The purpose of the article is to study the issues of customer relationship management covering: CRM-system analysis; determination of main trends in farm product sales; analysis of the main aspects of improving the operation of enterprises through the implementation of CRM-systems. The issue importance is specified by an increase in the level of customer expectations due to competition and marketing communications. Most farm products are export-oriented. According to the State Statistics Committee of Ukraine, the actual volumes of grain exports from Ukraine in January-August 2018 amounted to \$4,218,732,800, which made up 13.6% of the export structure. The agro industrial complex production comprised 41% in the structure of Ukraine's export revenues for 2017. The basis of agrarian exports is the export of raw materials of plant origin (about 55%). There is a tendency to increase the volume of sales of finished processed products, while the reduction of their share is observed. The main market for Ukrainian farm products is the Asian market. Major partner countries: India, Turkey and China. The main partners among the EU countries are the Netherlands, Spain and Italy; Egypt, Tunisia and Morocco – among Africa coun-

tries. The main area of optimization of customer relationship management system is the CRM-concept. Suppliers, representatives, distributors and others are customers within the framework of the organization market. The result of applying CRM-strategy is the competitive recovery of the company and its profits increase; personal approach to each customer allows you to attract new customers and helps to keep the old ones. Creating a customer database allows you to have as much information as possible to optimize customer relationships. New approaches to customer relationship formation require the introduction of advanced logistic and marketing research methods for target markets, active use of information and communication technologies, and recognition of the importance of maintaining customer relationships at the enterprise philosophy level.

Key words: export, farm producers, CRM-system, sales activities, marketing, customers, market, sales.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкурентної боротьби, інтеграції України до європейських економічних структур взаємовідносини з клієнтами та іншими учасниками ринку стають вагомим фактором конкурентних переваг [1, с. 73].

Революція у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема Інтернет, відкрила перед сучасними підприємствами нові можливості у сфері формування та підтримки зв'язків з клієнтами, а також привела до розвитку нового напрямку логістики, а саме управління взаємовідносинами з клієнтами, що скорочено називається CRM (англ. "customer relationship management"). Питання формування взаємовідносин з клієнтами підприємства та управління ними залишається надзвичайно важливим та актуальним. На практиці кожне підприємство має розробляти власну програму розвитку стосунків з клієнтами, головною метою якої є забезпечення клієнтам задоволення потреб на рівні, вищому від того, який пропонують конкуренти.

Важливість цього питання обумовлена підвищенням рівня очікувань клієнтів через конкуренцію та маркетингову комунікацію, тому менеджери повинні перманентно оцінювати рівень задоволення клієнта та будувати такі програми, які дадуть змогу надавати блага на рівні, який перевищує очікування покупців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій науковців, які працювали над питаннями щодо збутової агрологістики, управління процесами взаємовідносин з клієнтами, підтверджують необхідність дослідження CRM-концепцій та їх впровадження на підприємствах. Основні результати опубліковані в роботах Т.В. Наконечної, С.С. Саталкіна, І.С. Рикованої, О.В. Богоявленського, Н.А. Потапової, О.М. Шарапи, Л.Б. Ліщинської, Н.І. Чухрай та інших науковців.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Отже, метою статті є дослідження експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції сільськогосподарських підприємств України, вивчення логістики збуту або розподільчої логістики, що має забезпечувати ефективність управління каналами розподілу в комплексі з маркетинговими діями, розгляді питань управління взаємовідносинами з клієнтами, що охоплюють аналіз CRM-системи, визначення основних тенденцій процесів ре-

лізації сільськогосподарської продукції, аналіз основних аспектів підвищення ефективності функціонування підприємств шляхом впровадження CRM-систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор України володіє великим виробничим потенціалом, реалізувати який можна завдяки запровадженню не тільки нових технологій виробництва, переробки та зберігання продукції, але й ефективної системи управління реалізаційними процесами, побудованими за відкритою та прозорою схемою ціноутворення в агрологістичних ланцюгах поставок. Без планування та прогнозування динаміки розвитку ринку неможливо побудувати бізнес-план підприємств, а на довгострокову перспективу ускладнюється планування міжгосподарських зв'язків аграрної економіки загалом [7, с. 152].

Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. Тенденцією протягом 2012–2016 рр. було скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції. Незважаючи на загальний негативний тренд, у 2017 р. спостерігалось зростання експорту, зокрема експорту на сільськогосподарську продукцію. За 2017 р. загальний експорт продукції склав 43,3 млрд. дол. США, що на 19% більше, ніж за 2016 р. Станом на першу половину 2018 р. загальний експорт продукції з України становив 23,3 млрд. дол. США, що на 3% менше, ніж в аналогічний період минулого року [8].

Динаміка агропродовольчого експорту демонструвала аналогічний тренд, як і решта експортних товарів, проте темп скорочення агропродовольчого експорту був меншим, ніж загальний. Незважаючи на спад після кризових 2012/2013 рр., зростання поставок спостерігалось вже у 2016 р. Історично рекордний обсяг агропродовольчого експорту спостерігався у 2012 р., коли він склав майже 17,9 млрд. дол. США. Рекордного показника майже вдалося досягнути у 2017 р., коли експорт склав 17,8 млрд. дол. США.

За останні 5 років частка продукції АПК у структурі експортної виручки України зросла з 27% у 2013 р. до 41% у 2017 р. За результатами першої половини 2018 р. частка агропродовольчої продукції склала 36,5%. Проте варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини, а саме продукція рослинного походження (пшениця, кукурудза,

ячмінь та соєві боби). Частка цієї продукції в структурі становить приблизно 55% [8].

Більшість продукції сільського господарства є експортно орієнтованою. Згідно з даними Державного комітету статистики України фактичні обсяги експорту зернових з України січень-серпень 2018 р. склали 4 218 732,8 тис. дол. США, що у структурі експорту становило 13,6%.

Насіння й плоди олійних рослин у структурі експорту займали 3,6%.

Як наведено в табл. 1, в структурі експорту переважають сировинні продукти. У 2016–2017 рр. у структурі експорту продукти рослинного похо-

дження за обсягами продажу збільшуються, однак питома вага в загальному обсязі зменшується. Збільшився експорт олійних культур. Також спостерігається певна тенденція до збільшення обсягів продажу готових продуктів переробки, але простежується скорочення їхньої питомої ваги у структурі експорту.

Топ-10 ключових товарів, які Україна екпортувала на зовнішні ринки за перші 9 місяців 2018 р. (рис. 1), склали соняшникова олія (2,9 млрд. дол. США), кукурудза (2,3 млрд. дол. США), пшениця (2 млрд. дол. США), ріпак (700 млрд. дол. США), соєві боби (600 млн. дол.

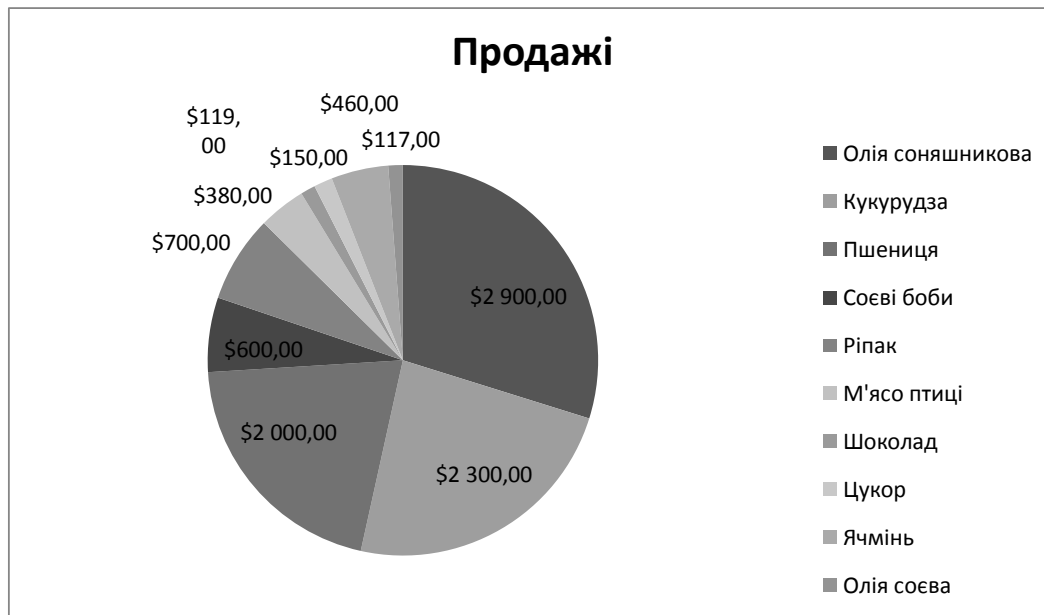


Рис. 1. Топ-10 продуктів агропродовольчого експорту України за перше півріччя 2018 р., млн. дол. США

Джерело: складено за даними джерела [9]

Таблиця 1

Товарна структура експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції сільськогосподарських підприємств України за 2016–2017 рр.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2016 рік		2017 рік		Відхилення 2017 року від 2016 року	
	тис. дол. США	% до загального обсягу	тис. дол. США	% до загального обсягу	+, -	%
Живі тварини; продукти тваринного походження	775 036,9	2,1	1 108 757,0	2,6	333 720,1	143
Продукти рослинного походження	8 093 693,7	22,3	9 215 707,9	21,3	1 122 014	113,8
зокрема, зернові культури	6 073 915,3	16,7	6 501 134,3	15,0	427 219	107,0
Насіння й плоди олійних рослин	1 534 995,1	4,2	2 060 121,4	4,8	525 126,3	134,2
Жири та олії тваринного або рослинного походження	3 962 975,8	10,9	4 605 666,2	10,6	642 690,4	116,2
Готові харчові продукти	2 450 096,2	6,7	2 826 723,0	6,5	376 626,8	115,4

Джерело: складено за даними джерела [3]

США), ячмінь (460 млн. дол. США), м'ясо птиці (380 млн. дол. США), цукор (150 млн. дол. США), шоколад (119 млн. дол. США), соєва олія (117 млн. дол. США) [9].

Лідуючу позицію в аграрному експорті займає соняшникова олія. Україна вже декілька років поспіль є світовим лідером з виробництва та експорту соняшкової олії. Решту ключових позицій займають зернові культури (кукурудза, пшениця, ячмінь), а також олійні (соєві боби) та продукти переробки олійних (макуха соняшникова). Ці топ-10 продуктів становлять 82% всього експорту агропродовольчих продуктів з України [8].

Основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, котрий дещо зменшив частку в структурі українського експорту у 2017 р. до 45% із 48% у 2016 р. Основними країнами-партнерами з Азії у 2017 р. виступали Індія, Туреччина та Китай. Друге місце посідають країни ЄС з часткою в 32%, де головними партнерами є Нідерланди, Іспанія та Італія. Трійку лідерів закривають країни Африки, котрі займають 14%. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Туніс та Марокко [8].

Аграрні ринки динамічним чином розвиваються. Невизначеність інформації про реальний попит та потреби споживачів покривається товаровиробниками за рахунок збирання в точках утворення попиту, тобто місцях (територіях) продажу. Одним з основних завдань товаровиробника є побудова ефективного агрологічного ланцюга, створеного на засадах узгодженості попиту та поставок. Зростаючі обсяги реалізації підтверджують, що більшість аграрних підприємств зацікавлені в отриманні прибутків, водночас запроваджують сучасні технології та бізнес-моделі, спрямовані на повноту задоволення інтересів споживачів за певними групами агропродукції. При цьому значну роль відіграє логістика збуту.

Логістика збуту, або розподільча логістика, забезпечує ефективність управління каналами розподілу, а в комплексі з маркетинговими діями формує оптимальний рівень взаємодії виробника та споживачі. В агрологістиці підсистема збуту пов'язана перш за все зі специфікою продукту, тобто продукту сільськогосподарського виробництва або його переробки. Водночас сезонність виробництва, специфічність зберігання та утворення цін вносять свої поправки в організаційні особливості збутової логістики в аграрному секторі. Збутова агрологістика є частиною системи агрологістики, що забезпечує розподіл виробленої агропродукції через розподільчу мережу від виробника до кінцевого споживача з максимальним задоволенням його потреб та мінімальними витратами. Основними завданнями є задоволення попиту клієнтів та організація моделей продажів [7].

Основним напрямом оптимізації системи управління взаємовідносинами з клієнтами є CRM-

концепція (Customer Relationship Management – управління взаємовідносинами з клієнтом). Слід зазначити, що в рамках ринку організацій поняття «клієнт» не звужується до групи покупців товарів або послуг, адже клієнтами є постачальники, представники, дистриб'ютори та інші особи чи організації, що впливають на діяльність підприємства. Наприклад, виробник сільгосптехніки має забезпечити її повне технічне обслуговування, уніфікувати комплекти навісного обладнання та спеціальних агрегатів, здійснювати навчання користувачів, інформувати споживачів про оновлення асортименту та розробляти комплекси клієнтського обслуговування [2].

Сутність концепції управління взаємовідносинами з клієнтами полягає в досягненні підприємством конкурентних переваг шляхом встановлення, підтримання та розвитку довгострокових прибуткових взаємовідносин зі споживачами через розуміння їх індивідуальних потреб.

CRM – це концепція, яка спрямована на побудову стійких ділових відносин з клієнтами, та бізнес-стратегія, ядром якої є клієнтоорієнтований підхід. Така стратегія заснована на використанні передових управлінських та інформаційних технологій, за допомогою яких підприємство збирає та накопичує інформацію про своїх клієнтів на всіх стадіях їх життєвого циклу (залучення, утримання, лояльність), отримує з неї знання та використовує ці знання в інтересах свого бізнесу шляхом побудови взаємовигідних стосунків, спрямована на оптимізацію доходів, прибутковості, зниження операційних витрат на одного споживача та задоволення потреб клієнтів.

Результатом застосування CRM-стратегії має стати підвищення конкурентоспроможності підприємства та збільшення прибутків, оскільки правильно побудовані відносини, які ґрунтуються на персональному підході до кожного клієнта, дають змогу залучити нових клієнтів та допомагають утримати наявних [4, с. 206].

CRM – це не просто система чи рішення, а ціла стратегія ведення бізнесу компанії, яка визначає способи взаємодії з клієнтами в усіх «точках дотику», таких як реклама, продажі, інформаційні системи, виставлення рахунків, доставка, обслуговування, виробництво нових продуктів.

CRM-підхід базується на таких принципах:

- головним завданням компанії є задоволення потреб клієнта;
- максимальна увага клієнту на всіх етапах взаємодії;
- утримання вже наявних клієнтів важливіше, ніж залучення нових.

До основних цілей CRM-системи відносять визначення найбільш «прибуткових» клієнтів, навчання ефективно працювати з ними, запобігання їх переходу до конкурента, збільшення доходу компанії, підвищення ефективності бізнес-процесів, скоординованих у front-office, спрямованих на залучення та утримання клієнтів [4].

Найчастіше CRM-концепція застосовується для вирішення таких завдань:

- підвищення якості обслуговування клієнтів;
- забезпечення своєчасного доступу до інформації в процесі продажу та обслуговування під час контакту з клієнтом;
- охоплення маркетингом, продажом та сервісом;
- забезпечення ролі конкретного клієнта в діяльності підприємства, можливість впливати на розроблення продукту, його створення та сервісне обслуговування;
- отримання новітніх знань, рішень, рекомендацій.
- стандартизація форматів даних для роботи з клієнтами, зведення їх в єдину базу;
- контроль за діяльністю менеджерів;
- доступ до звітів топ-менеджерів в онлайн-режимі;
- створення списку необхідних заходів та їхніх результатів.

CRM-стратегія розробляється для зростання обсягів продажу та прибутковості шляхом підвищення рівня задоволення клієнтів. Стратегія передбачає персональний підхід до кожного клієнта, визначення та задоволення його потреб [12].

Реалізація CRM-стратегії передбачає ідентифікацію клієнтів, їх диференціацію та персоналізацію. Іншими словами, в результаті застосування такої стратегії реалізується підхід до кожного клієнта як до унікальної особи.

Передбачуваний склад функцій системи взаємовідносин з клієнтами представлений на рис. 2.

Основними складовими CRM-системи є:

- 1) операційна частина, що забезпечує проведення ділових операцій, обслуговування клієнтів;
- 2) сховище даних (клієнтські бази, історія відносин з клієнтами, контрагентами та інша необхідна інформація);
- 3) аналітична підсистема, яка забезпечує аналіз інформації в різних аспектах, проведених дослідженнях, спостереженнях, оцінюваннях господарської маркетингової та іншої діяльності щодо роботи з клієнтами;

4) підсистема управління комунікаціями з клієнтами (прийом заявок, реклама, маркетингові акції, рекламації тощо).

CRM-системи базуються на чотирьох складових, які частково дають змогу поліпшити стосунки з покупцями. Загальна структура CRM-системи наведена на рис. 3.

Виділяють такі складові CRM-системи [4].

1) Автоматизація маркетингу (Marketing Automation, MA) – система, що автоматизує маркетингові операції, спрощує інформаційні процеси, дає змогу ефективніше планувати маркетинг та аналізувати результати.

2) Автоматизація продажів (Sales Force Automation, SFA) – система автоматизації роботи торгових агентів, що дає змогу прогнозувати та аналізувати продажі, складати звітність, враховувати прибутковість та збитки, автоматично готувати комерційні пропозиції.

3) Автоматизація обслуговування клієнтів (Customer Service & Support, CSS) – система автоматизації служби підтримки та обслуговування клієнтів, яка включає базу даних контрактів з клієнтом, моніторинг проходження замовлень, засоби контролю обслуговування клієнтів, базу знань типових проблем, пов'язаних з використанням товарів (послуг), засобів їх рішень.

4) Управління якістю (Quality Management, QM) – система підтримки якості товарів та послуг. Завдання таких систем полягає в тому, щоб виступати засобами постійного поліпшення якості роботи компанії. На системи покладаються такі функції, як класифікація, аналіз та зберігання інформації про всі виявлені недоліки й дефекти, збирання та класифікація пропозицій замовників щодо розширення функціональності, засобів аналізу якості товарів та послуг.

Інструменти CRM передбачають обов'язкову наявність бази даних клієнтів, у якій накопичується вся інформація про клієнтів незалежно від її джерела. Це дає змогу використовувати максимум доступної інформації для оптимізації взаємовідносин з клієнтами, наприклад пропонувати актуальні продукти конкретним клієнтам чи визначати рекомендаційні розміри знижок для різноманітних сегментів ринку [4].

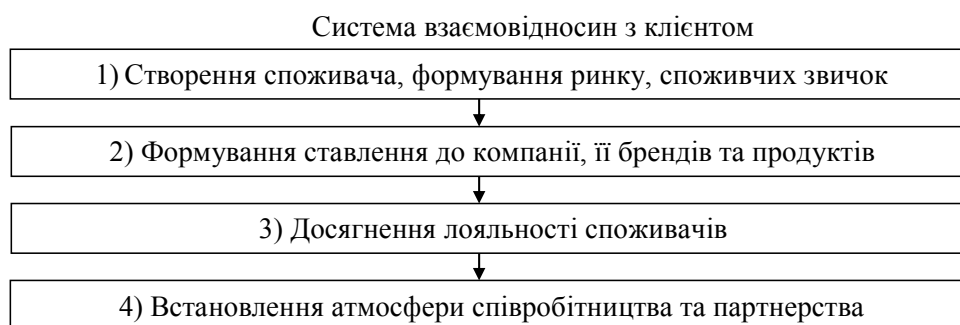


Рис. 2. Функціональні елементи системи взаємовідносин з клієнтами

Джерело: [1]

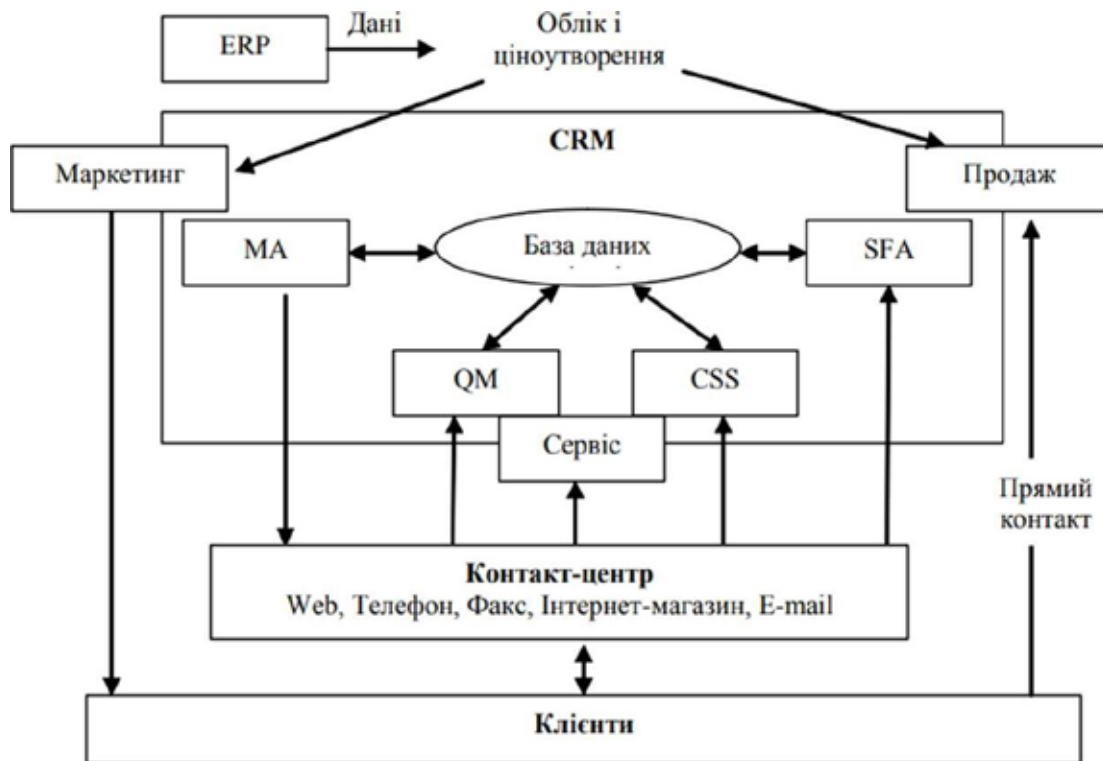


Рис. 3. Загальна структура CRM-системи

Джерело: [4]

Сьогодні у світі, згідно з визначенням, наданим компанією "Andersen", CRM-діяльність здійснюється на трьох рівнях, а саме операційному CRM, інтеграції каналів продажу, «надзахоплюючому» CRM. Операційний CRM є першою фазою, метою якої є підвищення продуктивності управління споживачами. Для цього застосовуються мерчандайзинг, технології зворотного зв'язку, центри роботи з клієнтами тощо. Відбувається інтеграція каналів продажу, яка допомагає отримувати виробникам точну інформацію про своїх споживачів через канали розподілу.

«Надзахоплюючий» CRM нині вважається найвищим рівнем, його ще не досягнуто згідно з твердженням спеціалістів [6].

Ключовими елементами CRM є маркетинг, продаж та сервіс. Їх поєднання робить можливим застосування цієї технології. Маркетинг створює можливість за допомогою комунікацій звернутись до потенційного споживача. Продаж дає можливість здійснити початковий персональний контакт зі споживачем. Обслуговування закріплює позитивне враження споживача та сприяє продовженню зв'язків з ним. Результатом застосування цих трьох складових є зворотний зв'язок, управління яким створює передумови для лояльності споживачів.

Ефективність CRM-стратегій визначається підвищенням результативності управління збутовою діяльністю.

Правильне застосування CRM дає можливість отримати такий економічний ефект за рахунок дії великої кількості різних чинників. Серед них слід виділити:

- скорочення циклу продажу на 10–15%;
- підвищення відсотка виграних у конкурентів угод на 5–10%;
- скорочення часу на виконання рутинних операцій на 25–30%;
- підвищення точності прогнозування продажів до 80%;
- зниження витрат на продажі, маркетинг та подальшу підтримку клієнтів на 10–15%;
- підвищення ефективності маркетингових компаній на 5–7%;
- підвищення середньої прибутковості продажу на 15–20%;
- збільшення відсотка перехресних продажів, зокрема через відділ підтримки клієнтів, на 5–10%;
- підвищення лояльності клієнтів [10].

Такий аналіз CRM-технологій дає можливість стверджувати, що їх доречно застосовувати компаніям, які мають на меті довгострокову співпрацю з клієнтами, а також роздрібним торговим підприємствам, які розраховують на отримання лояльних покупців.

Висновки. Нові підходи до формування взаємозв'язків з клієнтами вимагають впровадження прогресивних методів логістики та

маркетингових досліджень цільових ринків, активного використання інформаційно-комунікаційних технологій та визнання важливості підтримування зв'язків з клієнтами на рівні філософії підприємства.

Можна виокремити такі напрями управління зв'язками з клієнтами, як створення баз даних задля нагромадження інформації щодо типів

здійснення закупівель та переваг індивідуальних клієнтів, використання засобів трансмісії даних (Інтернету, телефону, факсу) для налагодження безпосереднього, особистого контакту зі споживачами, розроблення маркетингових програм менеджерами зв'язків з клієнтами, а не менеджерами окремих марок, індивідуалізація товарів [11].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богоявленський О.В. Управління процесами взаємовідносин з клієнтами як фактор підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх продукції. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 2. С. 73–81.
2. Власенко О.П. CRM-концепція як інструмент бізнес-маркетингу для підприємств АПК. *Вісник Житомирського національного агроекологічного університету*. 2013. № 1–2 (2). С. 107–116.
3. Державна статистика України. Статистична інформація. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1217_u.htm.
4. Ліщинська Л.Б. Основні аспекти автоматизації роботи з клієнтами засобами CRM-систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 5 (1). С. 206–209.
5. Наконечна Т.В., Саталкін С.С., Рикованова І.С. Управління взаємодією «підприємство – клієнт». *Маркетинг та логістика в системі менеджменту* : тези доповідей ІХ Міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 8–10 листопада 2012 р. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2012. С. 299–301.
6. Погорелов А.В. CRM – новая философия со старыми принципами. *Компаньон. Стратегии*. 2002. № 1. С. 14–20.
7. 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.
8. Основні показники зовнішньої торгівлі України. URL: http://ucab.ua/ua/doingagribusiness/zovnishnirinki/osnovnipokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini.
9. ТОП-10 товарів, які світ купує в Україні. *Укрінформ*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2555181-top10-tovariv-aki-svit-kupue-v-ukraini.html>.
10. Черный В.В. CRM – стратегия современного бизнеса. *Маркетинг и реклама*. 2002. № 3. С. 14–15.
11. Чухрай Н.І. Управління взаємовідносинами з клієнтами. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/35830/1/31_186-192.pdf.
12. Шарапа О.М. Управління відносинами з клієнтами через впровадження CRM-систем як складова ефективного ведення бізнесу. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 7 (97). С. 25–31.

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИТ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

INFLUENCE OF THE LEVEL OF USE OF IT ON THE DEVELOPMENT OF TOURISM AND HOSPITALITY

Джинджоян В.В.

кандидат экономических наук,
профессор кафедры экономики
и менеджмента туристической деятельности,
Днепровский гуманитарный университет

Волок В.В.

магистрант,
Днепровский гуманитарный университет

В статье определено, что информационные технологии (ИТ) играют сегодня ведущую роль в сфере технического развития туризма благодаря таким своим специфическим свойствам, как доступность, оперативность и наполняемость. Собраны, проанализированы статистические данные исследуемых туристических сайтов. На основании полученных статистических данных построены математические модели. Предоставлены рекомендации по внутренней и внешней оптимизации туристических сайтов для увеличения их посещаемости. Установлена зависимость числа посещений туристических сайтов от качества последних. Идентифицированы критерии оценивания сайта как главные факторы успешного онлайн-продвижения туристической деятельности. Отмечено, что дальнейшее внедрение и использование ИТ в сфере туризма и гостеприимства обеспечат реализацию социально-экономического потенциала государства в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: туризм, гостеприимство, туристы, онлайн-система бронирования, информационные технологии, электронная коммерция, критерии, сайты.

У статті визначено, що інформаційні технології (ІТ) відіграють сьогодні провідну роль у сфері технічного розвитку туризму завдяки таким своїм специфічним властивостям, як доступність, оперативність та наповнюваність. Зібрано, проаналізовано статистичні дані досліджуваних туристичних сайтів. На підставі отриманих статистичних даних побудовано відповідні математичні моделі. Надано рекомендації щодо внутрішньої та зовнішньої оптимізації туристичних сайтів для збільшення їх відвідуваності. Встановлено залежність числа відвідувань туристичних сайтів від якості останніх. Ідентифіковано критерії оцінювання сайту як головні чинники успішного онлайн-просування туристичної діяльності. Відзначено, що подальше впровадження та використання ІТ у сфері туризму та гостинності забезпечать реалізацію соціально-економічного потенціалу держави в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Ключові слова: туризм, гостинність, туристи, онлайн-система бронювання, інформаційні технології, електронна комерція, критерії, сайти.

The relevance of information technology in the field of tourism and hospitality is indisputable. Attendance of the travel site depends on the usability of the site itself. The more convenient and easier to use it, pick up a tour or air ticket, the greater the chance that a potential visitor will order the service from your site. Tourism business is a major information industry. Collection, storage, processing and transmission of relevant information are the most important and necessary condition for the operation of any tourist enterprise. The success of a business in some sectors of the economy directly depends on the speed of information transfer and exchange, on its relevance, timeliness of receipt, adequacy and completeness. In this regard, the successful development of the tourist business involves a wide use of the latest information technologies in the field of creating a tourist product, as well as its promotion to the services market. Modern computer technologies are being actively introduced into the sphere of tourist business and their use becomes an essential condition for increasing the competitiveness of any tourist enterprise. The effectiveness of on-line booking systems in the field of tourism and hospitality depends largely on the overall attendance and quality of the site. That is why it is so important to establish the influence of the criteria for evaluating a tourist site on its quality. There are many criteria for assessing the quality of the site. It is important to select the most relevant criteria. This article raises the question of how important it is to identify the criteria for evaluating a travel site and to make an assessment of the site's quality index. In turn, the presence of the site quality index and other statistical

indicators of attendance will provide an opportunity to build mathematical models. This is the most important step for the subsequent internal and external website optimization and a natural increase in profits. In recent years, more and more scientific research focused on the phenomenon of information technology in the field of tourism and hospitality. However, the unresolved question is how the number of visits to the travel site depends on the quality of the latter using mathematical models. The solution of this problem would speed up the internal and external optimization, ensuring the best traffic to the travel site.

Key words: *tourism, hospitality, tourists, on-line booking system, information technology, e-commerce, criteria, sites.*

Постановка проблеми. ІТ мають велике значення для розвитку сфери туризму та гостеприимства, однак їх роль в кожній окремій країні може відрізнятися в силу впливу ряду внутрішніх і зовнішніх факторів. Масштаб проникнення ІТ суттєво впливає на більшість секторів економіки, зокрема торгівлю, будівництво, транспорт. Світовою тенденцією також є впровадження ІТ в сферу туристичної діяльності. У багатьох країнах це стає національним пріоритетом, так як сприяє переходу до цифрової економіки, притоку інвестицій, значущому впливу на розвиток регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу ІТ на розвиток туризму та гостеприимства присвячені праці Ю. Анфілатової [1], В. Бочарникова [2], Е. Іцакова [4], А. Погорелова [8], Н. Теодорович [14]. Інновації в туризмі знаходяться в центрі досліджень В. Джинджояна [3; 17], А. Самойленко [12; 17], С. Сардака [11; 17], А. Ставицкої [11].

Використання ІТ, зокрема Інтернету, дає можливість підприємцям і спеціалістам медіа-маркетингу бачити більше різноманітності, досліджуючи потенційно вигідні можливості ринку для представлення своїх турпродуктів, виділяти і аналізувати різні сегменти ринку. Результати аналізу можуть використовуватися для прогнозування подальшого розвитку попиту і виявлення нових тенденцій в поведінці існуючих і потенційних клієнтів.

Основною особливістю ринку електронної торгівлі в туризмі є його інтерактивність. Виробник може в режимі реального часу з'ясувати у користувача суб'єктивне ставлення до споживаного турпродукту, обробити отримані дані і на їх основі прийняти відповідне рішення. Це дозволяє виробнику гнучко змінювати власну маркетингову політику в залежності від різних обставин, наприклад коливань попиту.

При використанні ІТ маркетинг взаємодіє з комплексом дочірніх галузей, включаючи банерну рекламу з промо-постами і PR (зв'язи з громадськістю), вивчення попиту цільової аудиторії, освоєння алгоритмів формування високої ефективності рекламних компаній, способи оптимального позиціону-

вання бренду турфирми на ринку, технології електронної торгівлі. Впровадження ІТ дозволяє маркетингу наполегливо і постійно еволюціонувати, а також впливати на розвиток туристичного бізнесу [2].

ІТ дають можливість оптимізувати як процес комплектації турпродукту, так і процес його реалізації. Сучасне суспільство відчуває на собі всебічний вплив таких інформаційних технологій, як Інтернет, телебачення, месенджери, чат-боти, спеціалізовані інформаційні програми (онлайн-банкінг, програми бухгалтерського обліку, електронні логічні системи моніторингу і т. д.). Завдяки поширенню інформаційних технологій спрощується взаєморозуміння між економічними контрагентами, а зокрема покупцями, туроператорами, турагентами, постачальниками послуг, державою, що веде до підвищення мобільності і економії часу.

Велике вплив ІТ в сучасному промисловому суспільстві проявилось в створенні напрямку електронної торгівлі, і це вплив відчула на собі індустрія туризму та гостеприимства. Вона використовує багато технологічних новинок для розвитку власної діяльності. Використовуючи сучасні ІТ, турфирми знаходять для себе нові ринки збуту. Сьогодні важко знайти галузь економіки, яка не залучена в електронну торгівлю. Використовуючи технологію віддаленого доступу, користувач може отримати доступ до різних туристичних послуг з мінімальними втратами часу для себе. В результаті цього підвищується якість, збільшуються масштаби надання тур-послуг.

Міжнародна туристична організація [16] прогнозує щорічний ріст рівня розвитку туризму в світі на 3–4%. Зарубіжні спеціалісти розділяють туризм на «два частини: туристична індустрія і індустрія гостеприимства, кожна з яких включає специфічні види обслуговування» [15].

Так, наприклад, електронне бронювання дозволяє більш раціонально і ефективно використовувати готельний фонд. Найбільш відомим сервісом електронного бронювання є сайт booking.com. Це лідируюча європейська система інтернет-бронювання готелів за кількістю проданих ночей. Заснована в 1996 році компанія, надає

ляющая данный сервис, предлагает широкий спектр отелей: от люксовых до самых экономичных. Сайт доступен на 43 языках и осуществляет поиск почти по 340 тысячам отелей в 169 странах мира. Штаб-квартира компании находится в Амстердаме (Нидерланды) [10]. Кроме booking.com, выделяются компании, ведущие активную работу по размещению. Они представлены известными сайтами, такими как trivago.com, agoda.com, hotels.com, roomguru.com, hotellook.com [13].

Исследования показывают, что, используя системы бронирования, основанные на современных IT, турфирма может организовать реализацию турпродукта удаленно и круглосуточно без увеличения нагрузки на персонал. Объединение возможностей отечественных систем бронирования (например, IT-tour) с международными аналогами, упомянутыми выше, позволит создать глобальную систему туризма и гостеприимства, обеспечивающую развитие международного туризма. Однако наряду с организованной и структурированной частью туризма активно функционирует и самостоятельный туризм, который масштабно развивается на базе социальных сетей.

При помощи IT предприятия размещения организуют системы учета клиентов, а именно базы данных, которые позволяют вести учет всех гостиничных номеров и клиентов. Большинство отелей имеет свой сайт, через который клиент может заранее зарезервировать номер и даже выбрать развлекательные и экскурсионные программы на свой вкус [5].

Современная индустрия туризма и гостеприимства за последние годы претерпела весьма существенные изменения в связи с внедрением новых компьютерных технологий. Успешное функционирование любой фирмы на рынке туристского бизнеса практически невозможно без использования современных IT. Индустрия туризма настолько многолика и многогранна, что требует применения самых разнообразных IT: от разработки специализированных программных средств, обеспечивающих автоматизацию работы отдельной туристской фирмы или отеля до использования глобальных компьютерных сетей [1].

Следует отметить и имеющиеся препятствия к внедрению новшеств на предприятиях индустрии туризма и гостеприимства:

1) стоимость инновационной разработки (большинство разработок представлена зарубежными производителями, соответственно, покупка импортных технологий является довольно затратной и неподъемной для мелких игроков);

2) необходимость адаптации предприятия к новшеству;

3) сложность обоснования рациональности осуществления инвестиционных затрат, а также сопутствующие риски;

4) необходимость в дополнительном обучении персонала.

Часть экспертов отмечает, что внедрение инновационных разработок в индустрии гостеприимства не всегда является обоснованным [6]. Объяснением этого является так называемый парадокс информационных технологий, исследованный американским экономистом Р. Солоу. Ученый выявил, что эффект внедрения новой компьютерной техники не пропорционален объему инвестиций, осуществленных на закупку этой техники [7].

Тем не менее проблема заключается не в свойственных технологиям возможностях, которые не перестают удивлять, а в управленческой неспособности персонала использовать их эффективно. IT дают возможность систематизировать деятельность предприятия и вывести его на новый более высокий уровень. Однако это возможно только при условии качественной, эффективной и клиентоориентированной работы персонала. К тому же существует ряд препятствий технического и экономического характера касательно более быстрого перехода клиентов от туроператоров и турагентств к онлайн-системам бронирования. Высокоскоростной Интернет более доступен в крупных городах, но практически отсутствует в небольших населенных пунктах и сельской местности, а его использование требует дополнительных финансовых расходов [9].

Обобщая вышесказанное о технологической составляющей в современном информационном пространстве, отмечаем ее возросшую роль в жизни общества. Все большее количество людей повсеместно и часто используют IT (даже находясь в отпуске) по причине того, что эти технологии выполняют большую часть механической работы. По вполне оправданным ожиданиям IT будут усиливать международную валютно-торговую интеграцию, в частности в сфере международного туризма. Использование IT открывает перед турфирмами возможность не только эффективно организовать обратную связь и оперативно изучать текущий спрос, но и гибко менять маркетинговые планы в зависимости от изменений конъюнктуры рынка [11].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на наличие значительного объема научных публикаций, нерешенным вопросом является построение математической модели зависимости числа посещений сайта от качества последнего. Решение указанной проблемы позволило бы определить оптимальный набор характеристик качества сайта, обеспечивающий его стабильную высокую посещаемость.

Формулировка целей статьи (**постановка задания**). Целью статьи является определение того, как зависит число посещений туристических сайтов от качества последних. Для

достижения поставленной цели в работе идентифицированы критерии оценивания сайта как главные факторы успешного онлайн-продвижения турпродукта. Решение обозначенных задач вызвало необходимость использования таких методов, как анализ, синтез, сравнение, аналогия, абстрагирование, обобщение, математический подход.

Изложение основного материала исследования. Эффективность онлайн-систем бронирования в сфере туризма и гостеприимства во многом зависит от общей посещаемости и качества сайта. Именно поэтому так важно установить влияние критериев оценивания туристического сайта на его качество. Существует огромное количество критериев для оценивания качества сайта. В исследовании проанализированы 23 ключевых критерия. Для демонстрации авторами были выбраны 10 основных критериев, которые представлены в табл. 1.

Указанные критерии (табл. 1), по мнению авторов, являются основными критериями, которые определяют качество сайта и позволяют установить зависимость числа посещений туристических сайтов от качества последних. Важно отметить, что весовой фактор каждого критерия разный и изменялся от 0 до 1. Качество исполнения каждого критерия также оценивалось в

пределах от 0 до 1. На основании полученных оценок были рассчитаны средневзвешенные значения характеристик каждого сайта, которые и были названы индексом качеством сайта.

Параллельно для каждого сайта были собраны данные по количеству посещений. Данные по количеству посетителей сайта и соответствующий индекс качества сайта приведены в табл. 2.

Используя ключевые данные (табл. 2) по индексу качества сайта (как аргументу) и количеству посетителей (как функции), можем установить, как они зависят друг от друга, а путем построения модели и определения коэффициента детерминации (R^2) можем выяснить качество предложенной модели. Следует отметить, что чем ближе значение коэффициента R^2 к 1, тем более точно модель описывает процесс. Для приемлемых моделей предполагается, что R^2 должен быть хотя бы не меньше 0,5, а при R^2 выше 0,8 модель можно признать достаточно качественной. Если значение R^2 равняется 1, то это означает функциональную зависимость между переменными. Результат моделирования представлен на рис. 1.

Как видно из рис. 1, моделирование зависимости полиномом третьей степени и получение модели с $R^2 \approx 0,96$ свидетельствуют о достаточно

Таблица 1

Критерии оценивания туристического сайта

№	Критерии	Описание
1	Дизайн	Совокупность графических элементов, шрифтов и цветов, реализованных на сайте. Основная задача дизайна сайта заключается в объединении всех информационно-блоков и формировании у посетителя приятного впечатления.
2	Информативность	Степень его смысло-содержательной новизны для читателя. Способность текста и графики служить источником информации. Главное условие информативности сайта заключается в оптимальной понятности.
3	Многопрофильность	Специализация по нескольким направлениям.
4	Архитектура поиска	Четко оформленная система, организующая различные файлы, гиперссылки, заголовки, поиск, панель навигации и просто информацию, которая содержится на сайте.
5	SEO-оптимизация	Комплекс мер по внутренней и внешней оптимизации для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по определенным запросам пользователей.
6	Кеширование данных	Позволяет осуществлять работу с большим количеством данных в максимально сжатые сроки и при ограниченных ресурсах, а именно серверных и пользовательских.
7	Безопасность соединения	Показатель защищенности передачи данных, а именно конфиденциальной информации, паролей и номеров банковских карт.
8	Адаптивный веб-дизайн	Подход к разработке сайтов, согласно которому ресурс должен быть удобным для просмотра с любого устройства независимо от размера экрана (настольный компьютер, мобильный телефон или планшет, существующее устройство или то, что появится только в будущем).
9	Язык программирования	Использование нескольких веб-технологий в одном проекте, определяющих внешний вид программы, а также действия, которые выполнит исполнитель (обычно – ЭВМ) под ее управлением.
10	Доступность использования	Доступность интерфейса для пользователей с ограниченными физическими или техническими возможностями.

Источник: составлено авторами по данным источников [9; 13]

сильной функциональной зависимости между переменными. Итак, установлена математически обоснованная закономерность зависимости качества сайта от динамики посетителей. Незначительные волнообразные отклонения на интервалах модели от 0,68 по 0,73 обусловлены, по мнению авторов, неоднозначностью таких критериев, как многопрофильность и дизайн. Сайтам присваивался более высокий балл за разнопрофильность предоставляемых услуг, которые не всегда могут коррелировать с качеством. Оценка дизайна довольно субъективна, а указанные отклонения на графике скорее отражают позицию авторов.

Анализ графика на рис. 1 говорит о нелинейной зависимости количества посещений сайта от его качества, причем сильно нелинейность проявляется для значений качества, которые выше, чем 0,73. Можно сказать, что это тот минимально необходимый показатель, гарантирующий стабильность роста посещений сайта. Дальнейшее увеличение индекса качества сайта приводит к непропорционально резкому увеличению числа посещений, что служит важным сигналом для владельцев онлайн-систем бронирования, желающих существенно нарастить посещаемость сайта, как следствие, его экономическую эффективность.

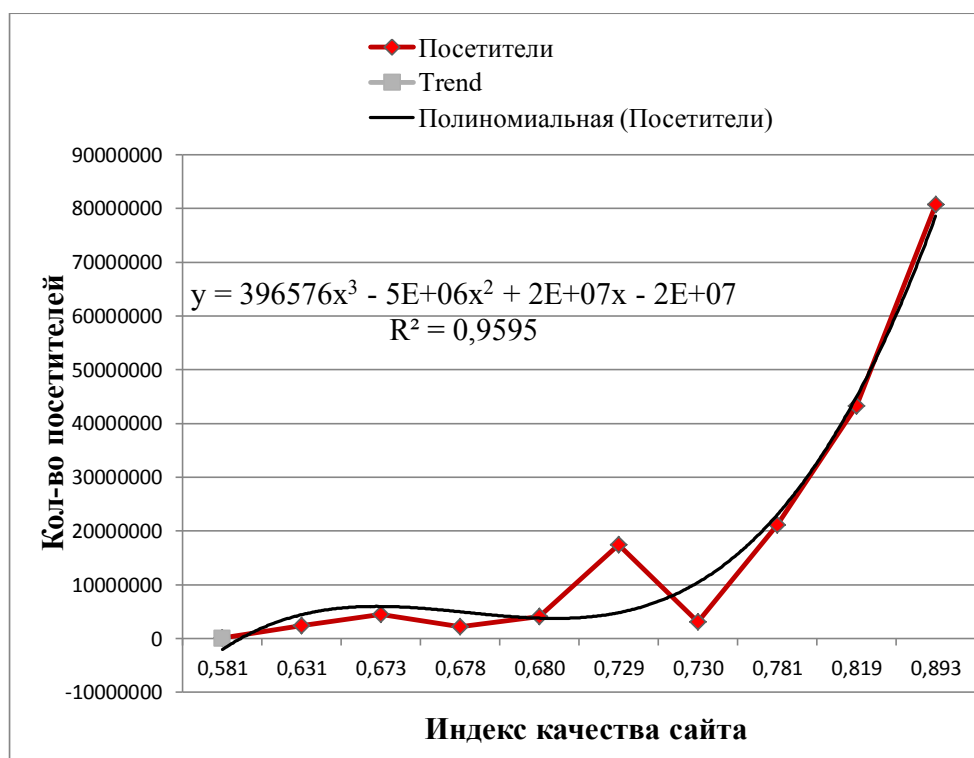


Рис. 1. Зависимость числа посещений турсайта от его качества
Источник: составлено авторами по данным источник [12]

Таблица 2

Соотношение индекса качества сайта и количества посетителей

Название	Индекс качества сайта	Количество посетителей
Hotels Combined	0,6313	2 441 855
Booking	0,8933	80 717 422
Trivago	0,6733	4 443 449
Hotels	0,7807	21 159 084
Agoda	0,7293	17 462 635
Hotel Look	0,73	3 127 689
Trip Advisor	0,8187	43 260 353
IT-Tour	0,5813	59 384
Ostrovok	0,678	2 199 555
Accorhotels	0,68	4 063 985

Источник: составлено авторами по данным источника [12]

Выводы. В ходе исследования решены такие задания:

1) определены основные критерии качества сайта, обозначена важность каждого критерия (вес), получены индексы качества сайта как его средневзвешенные характеристики;

2) установлена зависимость количества посещений сайта от его качества;

3) нашла подтверждение фундаментальная необходимость оптимизации характеристик туристических сайтов, что закономерно приве-

дет к увеличению числа просмотров и посетителей онлайн-ресурса.

Для продолжения исследований следует указать на важность двух факторов, которые позволят установить более точную взаимосвязь динамики посетителей и качества сайта. Первый фактор – это определение достаточного количества критериев сайта, необходимых для высокоточного прогнозирования, а второй – выяснение основных критериев для последующего анализа процесса с использованием понятия множественной корреляции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Анфилатова Ю. Информационные технологии в сфере гостеприимства. *Управление инновациями: теория, методология, практика* : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. С. Чернова. Новосибирск : изд-во Центра развития научн. сотрудничества, 2014. С. 80–89.
2. Бочарников В., Лаврушина Е., Блиновская Я. Информационные технологии в туризме. Москва : Флинта, 2008. С. 61–66.
3. Джинджоян В. Использование интернет-технологий как современных инструментов маркетинга при продвижении турпродукта. *Вестник Молдавского государственного университета*. 2016. № 4. С. 5–9.
4. Ицаков Е. Туристический бизнес России: переходим на онлайн-бронирования. *Российское предпринимательство*. 2012. № 16. С. 17–24.
5. Карпенков С. Современные средства информационных технологий : учебное пособие. Москва : КНОРУС, 2009. С. 391–400.
6. Немковский Б. Инновации: способность предложить новое качество. *Отель*. 2010. № 7. С. 17–22.
7. Платонов В. «Парадокс Солоу» двадцать лет спустя, или об исследовании влияния инноваций в информационных технологиях на рост производительности. *Финансы и бизнес*. 2007. № 3. С. 28–38.
8. Погорелов А. Влияние информационных технологий на развитие международного туризма. *Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки*. 2014. № 1. С. 31–35.
9. Россия и Восточная Европа: исследуя растущий туристический онлайн-рынок. URL: <https://www.phocuswright.com/Travel-Research/Russia-and-Eastern-Europe-Spotlight-2017>.
10. Сайт компании Booking.com. URL: <http://www.booking.com>.
11. Сардак С., Ставицька А. Дослідження структури і тенденцій розвитку світового ринку інформаційних технологій. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 4/5. С. 96–100.
12. Сервис проверки посещаемости чужого сайта без открытых счетчиков и статистики. URL: <http://pr-cy.ru/site-statistics>.
13. Спиридонов М. Как переманить клиентов у Booking.com? URL: <http://www.forbes.ru/tehnо-opinion/internet-i-telekommunikatsii/84863-kak-peremanit-klientov-u-bookingcom>.
14. Теодорович Н., Муравьев И. Роль информационных технологий в развитии турбизнеса. *Сервис в России и за рубежом*. 2011. № 1. С. 46–53.
15. Яковлев Г. Экономика и статистика туризма : учебное пособие. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Издательство РЛД, 2007. С. 375–380.
16. Excerpt of the UNWTO World Tourism Barometer. URL: <http://www.unwto.org>.
17. Sardak S., Dzhyndzhoian V., Samoilenko A. Global innovations in tourism. *Innovative Marketing*. 2016. № 3. P. 45–50.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ НА БАЗІ ПОБУДОВИ ЕКОСИСТЕМИ

TRANSFORMATION OF THE BANK'S ACTIVITIES ON THE BASIS OF ECOSYSTEM ESTABLISHMENT

Нетребчук Л.О.

старший викладач кафедри банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет

Касян І.Ю.

студентка факультету фінансів та банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет

Шкурко В.І.

студентка факультету фінансів та банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті сформульовано характерні риси роботи банку в епоху трансформаційних процесів та наведено порівняння моделей надання послуг банку в традиційному форматі і у вигляді екосистеми. Охарактеризовано особливості та компоненти інноваційних моделей розвитку банківського бізнесу. Визначено основні складники, на яких повинна базуватися побудова екосистеми в банках. Виділено дві найрозповсюдженіші моделі платформ, які слугують основою для побудови екосистеми в банку, – відкрита власна банківська платформа і платформа, що належить стороннім організаціям. Надано характеристику роботи банку під час використання цих моделей платформ. Зазначено необхідність вибору найбільш придатної для конкретного банку бізнес-моделі.

Ключові слова: банк, банкінг, трансформація, екосистема, екосистема бан-ку, бізнес-модель, платформа, омніканальність.

В статье сформулированы характерные особенности работы банка в эпоху трансформационных процессов и приведено сравнение моделей предоставления услуг банка в традиционном формате и в виде экосистемы. Охарактеризованы особенности и компоненты инновационных моделей развития банковского бизнеса. Определены основные составляющие, на которых должно базироваться построение экосистемы в банках. Выделены две самые распространенные модели платформ, которые служат основой для построения экосистемы в банке, – открытая собственная банковская платформа и платформа, которая принадлежит другим организациям. Представлена характеристика работы банка при использовании этих моделей платформ. Указана необходимость выбора наиболее пригодной для конкретного банка бизнес-модели.

Ключевые слова: банк, банкинг, трансформация, экосистема, экосистема банка, бизнес-модель, платформа, омниканальность.

In recent years, the rapid development of information technologies has taken the main place and has greatly contributed to changes in all spheres, including the economy. So the researches dedicated to the choosing and establishing model of ecosystems remains the most attractive. Therefore, today the recent trend in the banking sector is the form of building ecosystems in banks. In the article the characteristic features of the bank in the era of transformation processes are formulated and the models of providing services of the bank in the traditional format and in the form of ecosystems are compared. If the bank chooses a strategy based on the ecosystem, it is be very important to have a focused approach to choosing an innovation business model and the platform on which it will work. The effective performance of the bank is depend on the correct choice of business model. Now the banks are faced with the choice: to work according to the traditional scheme or to choose a new way of working as an ecosystem. The special features and components of innovative models of banking business development are characterized in this article. The main components on which the construction of ecosystems in banks should be based are outlined. The bank must consider its capabilities and partnerships, based on the needs of customers, when choosing a business model for building an ecosystem. Two of the most commonly used platform models are identified, they serve as the basis for building an ecosystem in a bank – an open banking platform or platform owned by third-party organizations. The authors provided the characteristic of activity of the bank when using these platform models. The necessity of choosing the business model the most suitable for a particular bank is identified. So working as an ecosystem provides an opportunity to the bank to be competitive among other financial and non-financial institutions.

Key words: bank, banking, transformation, ecosystem, bank's ecosystem, business model, platform, omnichannel.

Постановка проблеми. У майбутньому банки в традиційному вигляді навряд чи зможуть існувати, не кажучи вже про їхню спроможність конкурувати за клієнта. Причинами цього є як технологічний прорив і доступність пристроїв, гаджетів для більшості споживачів банківських послуг, так і зміна потреб клієнтів. Крім того, на ринку традиційно банківських послуг з'явилися нові гравці – фінтех-стартапи, які частково перебрали на себе функції банків. І якщо поки що вітчизняні банки все ж залишаються основними гравцями фінансово-банківського ринку, в подальшому акценти можуть зміститись.

Процес трансформації банків йде в усьому світі (Україна – не виняток) і багато в чому залежить від розуміння ролі банків в існуванні держави, її економіки та домогосподарств. У розвинутих країнах банківський бізнес рухається по шляху створення відкритих банківських платформ на базі інформаційних технологій. Цьому сприяють відповідні ініціативи урядів, спрямовані на підтримку споживачів банківських послуг і посилення конкуренції між фінансовими організаціями, а також поява різних інтерфейсів прикладного програмування, що дають змогу підключати сервіси сторонніх розробників. Отже, одним із шляхів трансформації традиційних банків є поява так званих банківських екосистем. Проте натепер формування екосистем у банках – це новий напрям розвитку банківського сектору, що потребує ретельного дослідження, і найактуальнішим залишається питання вибору та побудови самої моделі екосистеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як було зазначено вище, обрана тема дослідження є новою в науці, тому ґрунтовних досліджень, особливо серед українських учених, фактично немає. Можна виділити роботу Г. Поченчук щодо побудови екосистеми фінансових послуг на базі фінтех та порівняння банківсько-орієнтованих та ринково-орієнтованих фінансових структур. Здебільшого ця проблематика висвітлена у статтях зарубіжних учених та практиків. Приміром, О. Дяченко, В. Черников, М. Чессел, Т. Мурро, Дж. Мароус досліджують питання сутності понять «екосистема», «фінансова екосистема», «банківська екосистема» та їх особливостей, а розкриттям питання моделювання екосистем у банках займаються А. Дербенов [4], Д. Коблер, С. Бучерер, Дж. Шлотман [2], Р. Греф, С. Пахалюк та ін. У своїх роботах вони виділяють різні моделі ведення банківського бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більша частина зазначених вище науковців у своїх працях не акцентує уваги на конкретних бізнес-моделях побудови екосистем у банках. Також залишається проблемним питання можливості застосування цих моделей в Україні, де одними із ключових факторів є недосконала законодавча база та недостатній рівень обізнаності потенційних клієнтів банків з інформаційними технологіями.

Постановка завдання. Метою дослідження є виділення моделей побудови екосистеми в банку, розкриття особливостей цих бізнес-моделей та визначення основних компонентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні можна констатувати, що через стрімкий розвиток новітніх технологій та появу нового типу клієнтів (діджитал-покоління) банки всіх країн перебувають у певному перехідному стані, змінюючи традиційну модель ведення банківського бізнесу. Так, банки повинні вибрати свою бізнес-модель для того, аби пристосуватися до швидких змін. Причому в світлі цих змін банки повинні вжити заходів вже сьогодні, аби бути готовими до завтрашніх змін.

Трансформація банківського бізнесу зазвичай відбувається шляхом появи інновацій як у банківських продуктах та послугах, так і у підходах до обслуговування клієнтів. Виділяють такі інноваційні моделі ведення банківського бізнесу: «розумний багатоканальний банк», «соціально зорієнтований банк» і банк у вигляді «фінансової / нефінансової цифрової екосистеми» [1].

Так, наприклад, «розумний багатоканальний банк» – модель, для якої характерними будуть такі особливості:

- прогресивна мультиканальна інтеграція, яка фокусується на цифрових каналах та інтегрованої архітектурі;

- всеохоплююча аналітика, яка заснована на ефективному зборі інформації про клієнтів і прогнозованому моделюванні, з метою визначення збалансованого портфеля продуктів;

- прорисуні консультивативні послуги, що використовують цифрові канали і персональну аналітику.

Наступною моделлю банківського бізнесу є така, де головним є залучення якнайбільшої кількості клієнтів, використовуючи соціальні медіа, тобто це «соціально зорієнтований банк». Основним завданням цієї моделі є налаштування відносин, які побудовані на особистих інтересах, сприяючи співпраці банку з його клієнтами. Для цієї моделі характерним буде:

- проведення моніторингу соціальних медіа для дослідження та виявлення можливостей залучення нових клієнтів, збір інформації про можливі ризики для їх уникнення та пом'якшення наслідків у разі їх настання;

- соціальний цифровий маркетинг, основою якого є диференціація клієнтів відповідно до їхніх потреб;

- соціальний CRM, який збагачує дані про клієнтів інформацією з соціальних медіа і тим самим сприяє створенню більш ефективних пропозицій [1].

Щодо банку у вигляді моделі «фінансової / нефінансової цифрової екосистеми», то ці банки зосереджують свої сили, використовуючи мобільні технології, щоби пропонувати послуги, які виходять за межі традиційних банківських. Банки реалізують це шляхом утворення тіс-

них зв'язків із надійними партнерами, тому в результаті банк може створити або стати частиною цифрової екосистеми. Для цієї моделі характерними будуть такі компоненти:

1) мобільні платежі, засновані на технології NFC або цифрового гаманця, що підсилює конкурентоспроможність банку у сфері платежів та допомагає утримувати уже залучених клієнтів;

2) партнерство з небанківськими установами і створення спільного контенту;

3) отримання фінансових та нефінансових послуг з альтернативних платформ, через банківські мобільні додатки, які покращені через використання різних інструментів мобільної комерції;

4) розширення співпраці та взаємозв'язку індивідуально з кожним клієнтом та інвестором, що слугує ринком специфічних активів [2].

Застосовуючи модель «фінансової / нефінансової цифрової екосистеми», банк має можливість стати для клієнтів «єдиним вікном» для задоволення всіх своїх потреб та інтересів. Ця модель використовує переваги концепції BaaS (Banking as a Service – модель банківського бізнесу, заснована на хмарних технологіях та електронному банкінгу) [3, с. 4], а саме – завдяки співпраці з уже існуючими та новими учасниками банківського сектору та завдяки пропози-

ції послуг, не обмежених традиційними банківськими продуктами [4].

Отже, на сучасному етапі розвитку інформаційних технологій перед банком постає вибір: або працювати за традиційною схемою надання послуг, або створювати екосистему. На рис. 1 зображено порівняння моделей надання послуг банком у традиційному форматі та у вигляді екосистеми, наведено консалтинговою компанією Oliver Wyman [5]. Слід зазначити, що у публікації Oliver Wyman наведено роботу банку з корпоративними клієнтами, однак, на нашу думку, компоненти цієї моделі можна застосувати і щодо роздрібних клієнтів.

Будь-яка модель має відповідні компоненти. Oliver Wyman виділяє такі компоненти моделей надання послуг банком:

1. *Цифрова трансформація обслуговування клієнтів.* Банки активно інвестують у цифрові технології, що впроваджуються в систему обслуговування корпоративних клієнтів. На заміну застарілим цифровим каналам приходять платформи наступного покоління, що використовують останні технологічні досягнення. Вони відрізняються зрозумілим інтерфейсом користувача, універсальністю з погляду каналу взаємодії з клієнтом (онлайн-обслуговування, використання телефону або планшета) і новіт-

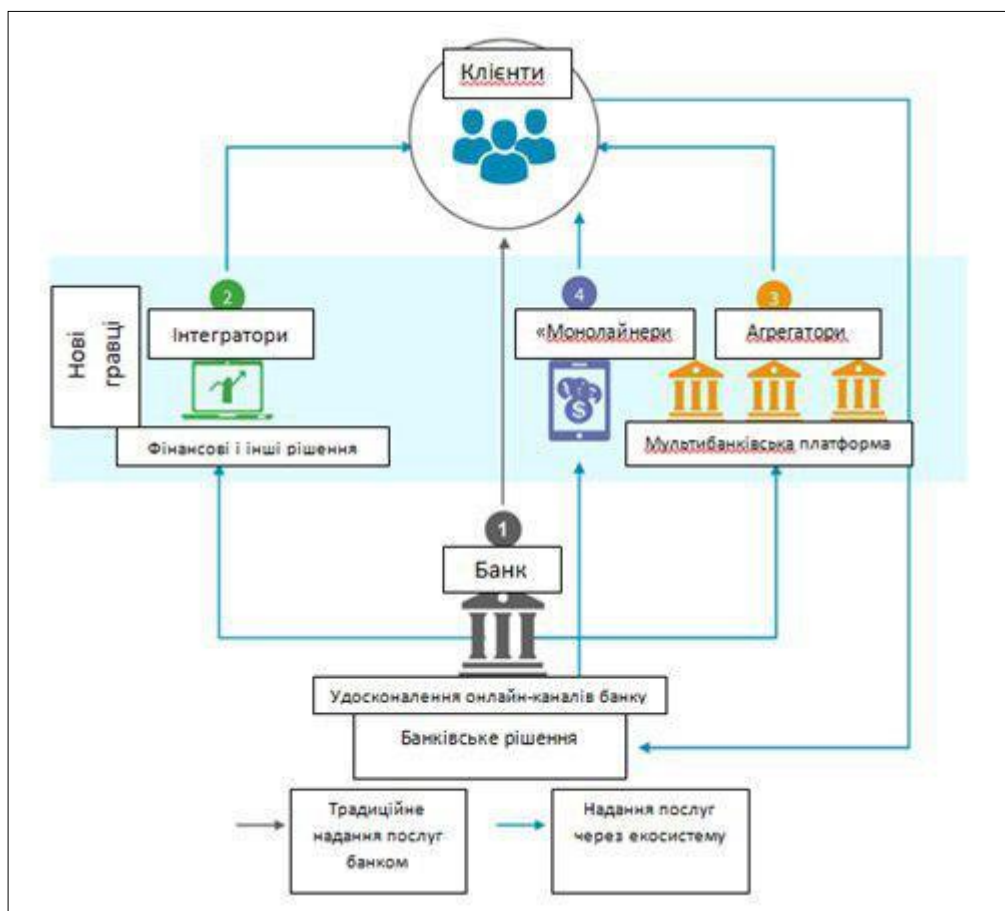


Рис. 1. Екосистема корпоративного банкінгу [5]

німи рішеннями в області безпеки. Так, проаналізувавши запит клієнта, банк зіставляє свої можливості та ресурси у його задоволенні, в основному через новітнє технологічне рішення.

2. *Інтегратор і рішення для ланцюжків створення вартості.* Існуючі постачальники програмного забезпечення або послуг у межах ланцюжка створення вартості від закупівлі до платежу (наприклад, оформлення покупки товару, електронні рахунки-фактури, облік або логістика) користуються перевагами свого становища і в межах інтегрованого обслуговування пропонують клієнтам фінансові послуги безпосередньо. У цьому напрямі є безліч нових гравців: від компаній онлайн-торгівлі (Alibaba, Amazon) до платформ взаємодії з постачальниками (SAP Ariba, Coupa) і бухгалтерського обліку (Oracle, SAP, Xero, Intuit).

Також деякі фінтех-компанії виводять на ринок рішення, орієнтовані на конкретні «больові точки» (TradeShift, MarketInvoice). Загроза для банків полягає в тому, що ці гравці продовжать розвиватися в напрямі надання фінансування і будуть за рахунок свого унікального положення пропонувати клієнтам інтегроване обслуговування (а також виступати в ролі агрегатора), пропонуючи варіанти фінансування від декількох банків (і, можливо, навіть небанківських організацій).

Ця компонента характеризує і появу нових компаній, які інтегрують та накопичують інформацію про клієнтів, що в майбутньому послугує основою для формування унікальної пропозиції для конкретного клієнта.

3. *Агрегатор* – мультибанківська платформа, яка забезпечує взаємодію між клієнтами і постачальниками продуктів та послуг. Розвиток агрегаторів може покласти край інтегрованій моделі і привести до скорочення маржі, перетворивши корпоративне банківське обслуговування в стандартизований продукт. Ця тенденція розвивається зараз у сфері роздрібного банківського обслуговування і на ринках страхування. Швидше за все, вона посилиться ще більше у зв'язку з переходом до «відкритого банківського

обслуговування» (Open Banking), в результаті якого клієнти зможуть легко передавати свої дані альтернативним постачальникам і виникнуть нові небанківські гравці у сфері платіжних послуг.

4. *Монолайнери і пряма взаємодія з клієнтами.* Такими монолайнерами стають фінтех-компанії, що розвивають самостійну взаємодію з клієнтами і надають продукти та послуги корпоративним клієнтам прямо, без посередництва банків. Завдяки цьому в різних сегментах надання фінансових послуг виникають привабливі рішення. У сфері платежів і валютних операцій такі гравці, як Ebury, Kantox і WorldFirst, успішно відвойовують частку ринку у банків. У сфері фінансування оборотного капіталу активно розвиваються торговельні майданчики, де пропонуються послуги дисконтування рахунків / факторингу і кредитування, наприклад, C2FO, PrimeRevenue і Tungsten. Банкам варто побоюватися зростання масштабів і поширення таких вузькоспеціалізованих гравців, оскільки це негативно позначиться на економічній привабливості високомаржинальних продуктів для банків [5].

Отже, за моделі традиційного надання послуг банк використовує лише першу компоненту (оцифрування даних клієнта), а за моделі надання послуг за допомогою екосистеми – всі компоненти. Очевидно, що вибір банків майбутнього буде в бік побудови екосистеми.

Також банки повинні обрати власний підхід у розробленні / виборі платформи, оскільки екосистема в банку вибудовується на відповідній платформі, яка являє собою бізнес-модель, що створює цінність, зазвичай полегшуючи обмін послугами між двома або більше взаємозалежними групами споживачів та їх надавачів. Це бізнес-модель із плагіном і графікою, яка дає змогу кільком учасникам (постачальникам послуг та їх споживачам) підключитися до неї, взаємодіяти один з одним, а також створювати та обмінюватися різними цінностями.

Можемо виділити такі дві моделі платформ: відкрита власна банківська платформа (рис. 2); платформа, що належить стороннім організаціям (рис. 3).

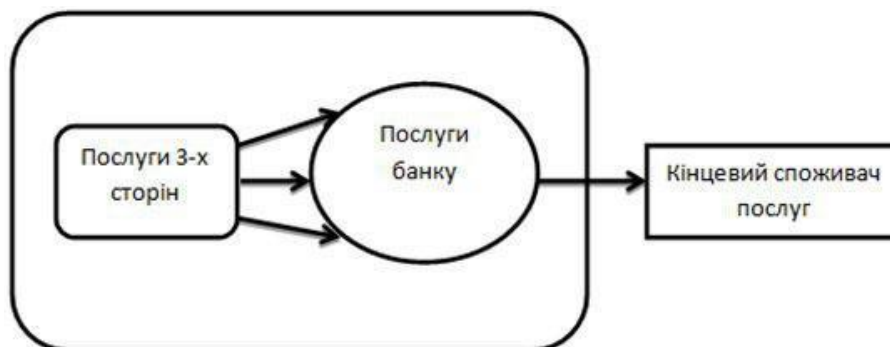


Рис. 2. Екосистема банку, що побудована на власній платформі

Розроблено авторами



Рис. 3. Екосистема банку, що побудована на платформах інших організацій-учасників

Розроблено авторами

Розглянемо особливості та переваги обох підходів до вибору моделі платформ побудови екосистеми банку.

Відкрита банківська платформа – це бізнес-підхід банку, де дані, процеси та фінансові послуги стають доступними для багатьох клієнтів, третіх сторін, партнерів тощо, утворюючи банківську екосистему. Будучи відкритою екосистемою, банки справді стають цифровими платформами, що з'єднують різні групи агентів.

Працюючи на основі відкритої власної платформи, банк:

- самостійно розробляє та володіє цифровою платформою, де клієнтам банку пропонуються фінансові продукти та послуги самого банку або третіх сторін;

- має технічну інтеграцію API (інтерфейсу прикладного програмування), а також оброблення та аналіз сторонніх даних (наприклад, використовуючи метод агрегування фінансових даних, який включає в себе збір інформації з різних рахунків, що може включати в себе банківські поточні рахунки, рахунки обліку коштів за кредитними картками, рахунки інвестування та інші споживчі або комерційні рахунки);

- може «створити цифровий ринок», де треті сторони зможуть демонструвати та продавати свої продукти та послуги для клієнтів банку.

Працюючи на основі платформи, що належить іншим, банк займає позицію провідного постачальника послуг, підтримує бажані відносини з іншими цифровими платформами, але не виступає центром, через який пропонуються послуги третіх сторін. Цю платформу доцільніше використовувати новоствореним банкам, які тільки вийшли на ринок та почали працювати як екосистема.

Таким чином, розвинутим банкам із великою клієнтською базою та широким асортиментом послуг, у яких наявний високий рівень інформаційного забезпечення, доцільніше використовувати відкриту власну банківську платформу. І навпаки, банкам, які мають потенціал та не мають досить можливостей, необхідно обирати другу модель платформи.

Під час переходу до побудови екосистеми обслуговування клієнтів перед банком виникає складне завдання: перетворити вертикально інтегрований бізнес, який монополізував весь процес обслуговування клієнтів від початку і до кінця і який вибудований навколо банківських продуктів та каналів, у горизонтально структурований. Нова бізнес-модель передбачає надання послуг клієнту в міру його потреб та вибудовується навколо даних про клієнта [6] Тому, обравши екосистему як модель розвитку банку, його керівництву та власникам слід пам'ятати, що побудова екосистеми повинна базуватися принаймні на чотирьох основних складниках:

1. Омніканальна взаємодія з клієнтами. Це означає наявність декількох каналів збуту: в режимі офлайн, тобто через відділення банків (безпосередньо в точці продажу банківських і небанківських продуктів чи послуг), в режимі онлайн, через мобільні додатки тощо. У свою чергу омніканальність забезпечує швидкий та якісний прийом і обробку інформації від клієнтів, наявність актуальної та точної інформації про наявність певного товару / продукту / послуги у будь-якій точці продажу. А це забезпечує чітке планування та управління каналами збуту продуктів / товарів / послуг, а також аналіз і моніторинг клієнтів.

2. Наявність послуг та продуктів, що надаються клієнтам. Банківські послуги повинні стати частиною звичайного повсякденного життя їхніх як корпоративних, так і роздрібних клієнтів. А для цього банк повинен самостійно чи у співпраці з іншими організаціями розробити достатню кількість різнопланових продуктів / послуг, які охоплюють значну частину потреб клієнтів. При цьому вони повинні бути легкодоступні з будь-якого пристрою, «шаблонувати», зрозумілі клієнту та мати можливість доповнюватися додатковими параметрами у разі виникнення потреб клієнтів у майбутньому. Наприклад, у клієнта є потреба у переказі коштів за кордон, банківська платформа за допомогою підбору параметрів за запитом клієнта повинна пропонувати йому декілька варіантів здійснення переказу (картковий переказ, SWIFT-переказ, переказ за допо-

могою систем переказу коштів чи навіть через платіжну систему «Нової пошти») з підрахунком вартості послуги, терміну доставки коштів тощо.

3. Наявність програмного забезпечення. Процес розроблення для клієнта потрібного продукту – це ціла система з постійним підтриманням зв'язку з клієнтом та її удосконаленням відповідно до його потреб. При цьому програмне забезпечення повинно легко інсталюватися на більшість пристроїв, працювати без збоїв, мати захищеність від зламів та витоку інформації.

4. Наявність даних. Якість, обсяг, структура та достовірність даних відіграють вирішальну роль. Дані повинні проходити через попередні три складники, але водночас повинні бути об'єктом обробки для створення програмного забезпечення в роботі з клієнтом. Наявність повноцінної інформації про клієнтів, як наявних, так і потенційних, дає змогу банку вибудовувати персоналізовані послуги, при цьому зберігаючи певну «конвеєрність» їх розповсюдження, що мінімізує витрати банку, а найголовніше – дає змогу не втрачати клієнтів.

Отже, наведені складники дають уявлення про структуру екосистеми та можливість побудови ефективної екосистеми.

Висновки. Світовою тенденцією в банківському секторі є те, що банки все більше орієнтуються на застосування різних бізнес-моделей та трансформації побудови відносин із клієнтами. Найпоширенішими є такі моделі: «розумний багатоканальний банк», «соціально зорієнтований банк» і банк у вигляді «фінансової / нефінансової цифрової екосистеми». Вибір конкретної моделі залежить від потреб банку та ступеня його розвитку. Проте більшість науковців та практиків зазначають, що банк майбутнього буде працювати у вигляді банківської екосистеми, основними складниками якої є омніканальна взаємодія з клієнтами, наявність широкого асортименту послуг та продуктів, що поставляються клієнтам, наявність програмного забезпечення та достатнього обсягу даних про клієнтів. При цьому можуть бути використані два основні підходи до побудови екосистеми – з використанням власної платформи чи платформи сторонньої організації, вибір яких залежить від наявності у банку достатнього обсягу інформаційних, фінансових ресурсів та кваліфікованого персоналу, здатного не тільки вибудувати, а й обслуговувати екосистему.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Три инновационные модели банкинга. URL: http://iee.org.ua/ru/prog_info/23209/
2. D. Kobler, S. Bucherer, J. Schlotmann Banking business models of the future 2016. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tw/Documents/financial-services/tw-banking-business-models-of-the-future-2016.pdf>
3. Карчева І.Я. Економічна ефективність інноваційної діяльності банків : дис. канд. ек. наук : 08.00.08 / Карчева І.Я. Київ, 2016. 242 с.
4. Дербенова А.Н. Концепт организации инновационной деятельности бан-ков / А.Н. Дербенова // Банковское дело. 2012. № 10. С. 52–56.
5. Ecosystem Thinking. How Banks Need To Adapt To Survive 2017. URL: <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2017/sep/ecosystem-thinking.html>
6. Смирнова-Крелль О. Экосистема – кто выигрывает: банк или клиент? URL: <http://rfinance.ru/society/interviu/?id=19533>.

HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN THE UNITED STATES ECONOMY: IDENTIFYING CONTEMPORARY KEY TRENDS

ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС У ЕКОНОМІЦІ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ: ВИЗНАЧЕННЯ СУЧАСНИХ ТА КЛЮЧОВИХ ТРЕНДІВ

Chyrychenko Yurii

Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Department of International Economic Relations,
Tourism Business and Regional Studies
at the University of Customs and Finance

Korneyev Maksym

Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Department of International Economic Relations,
Tourism Business and Regional Studies
at the University of Customs and Finance

Sabirov Oleksandr

Ph.D., Associate Professor
of the Department of International Economic Relations,
Tourism Business and Regional Studies
at the University of Customs and Finance

Actuality of Identifying Contemporary Key Trends in Hotel and Restaurant Business of the United States Economy has been established. An analysis of previous research in the field of Hotel and Restaurant Business has been performed. In this context, it is determined that the study of the problem of the development of hotel and restaurant business is traditionally carried out by large numbers of Ukrainian scientists. The recent tendency for the creation and development of hotel and restaurant business in the United States of America has been reviewed and summarized. It is also determined that the hotel and restaurant business in the United States economy has a very stable pace of development. It looks like this trend will continue in the near future. It is established that the hotel and restaurant business, as one of the first industries, accepts online booking for the benefit of the consumers. In the study, we came to the conclusion that hotel-restaurant business is developing the US economy, creating jobs and providing great opportunities for development. The hospitality industry has the best level of competition in the United States, because it has a Predatory pricing strategy that is the usual strategy in hotels, motels and restaurants. Organizational culture has a specific and very important role in the US hospitality industry. It should also be noted that with growth from January 1, 2017 to January 1, 2018 in the hotel and residence supply, for both branded and unbranded properties, the rate is the strongest in 15 years. It also was established, that Hospitality Industry has a Permanently Rising Costs tendency.

Key words: Hotel and restaurant business, hospitality industry, Accommodation and Food Services industry.

Встановлено актуальність дослідження обраної тематики. Щодо визначення сучасних та ключових трендів розвитку готельно-ресторанного бізнесу у Сполучених Штатах Америки. При цьому визначено, що економіка Сполучених Штатів зазнає як кількісних так й структурних перетворень, головним чинником яких слугують цивілізаційний розвиток та науково-технічний прогрес. Виконано аналіз попередніх досліджень у галузі. У зазначеному контексті визначено, що вивченню проблем розвитку готельно-ресторанної справи традиційно приділялася велика увага вітчизняних науковців. Виходячи із актуальності та необхідності вирішення вищевикладеної наукової проблеми, у якості мети статті визначено встановлення останніх трендів розвитку готельно-ресторанного бізнесу у економіці Сполучених Штатів Америки. В процесі аналізу було встановлено, що по-перше, на цей час на існує загально визнаних досліджень сучасних ключових тенденцій в готельному та ресторанному бізнесі в економіці США, які не мають альтернативної точки зору. Отже, піднята тематика буде залишатися актуальною та перспективною для подальших досліджень. Визначено також, що готельний і ресторанний бізнес в економіці Сполучених Штатів має

дуже стабільні темпи розвитку. Схоже, ця тенденція буде продовжуватися в найближчому майбутньому. Встановлено також, що готельно-ресторанний бізнес, як одна з перших галузей, що приймає онлайн-бронювання на користь споживача, стоїть на передньому краї електронної комерції. У процесі дослідження ми дійшли аргументованого висновку, що готельно-ресторанний бізнес розвиває економіку США, створює робочі місця та надає великі можливості для розвитку. Індустрія гостинності у США має найвищі показники конкуренції, адже хижацьке ціноутворення це життєздатна маркетингова стратегія, що зазвичай використовується в готелях, мотелях і ресторанах. Також зазначено, що організаційна культура має специфічну та дуже важливу роль у індустрії гостинності США. Слід також відмітити, що пропозиція у готельній сфері є найбільшою за останні роки. При цьому, у цілому індустрія гостинності у Сполучених Штатах Америки відрізняється поступовим збільшенням вартості послуг, що надаються.

Ключові слова: готельно-ресторанна справа, галузь гостинності, індустрія розміщення та харчування, США.

Установлена актуальність виявлення сучасних ключових тенденцій в гостиничному і ресторанному бізнесі економіки США. Проведен аналіз передідуєщих досліджень в області гостиничного і ресторанного бізнесу. В цьому контексті определено, что изучение проблемы развития гостиничного и ресторанного бизнеса традиционно проводится большим количеством украинских ученых. Были рассмотрены и обобщены последние тенденции создания и развития гостиничного и ресторанного бизнеса в Соединенных Штатах Америки. Также установлено, что гостиничный и ресторанный бизнес в экономике США имеет очень стабильные темпы развития. Похоже, эта тенденция сохранится в ближайшее время. Установлено, что гостиничный и ресторанный бизнес является одной из первых отраслей, которая принимает онлайн-бронирование в интересах потребителей. В ходе исследования мы пришли к выводу, что гостинично-ресторанный бизнес развивает экономику США, создает рабочие места и предоставляет большие возможности для развития. Индустрия гостеприимства имеет в Соединенных Штатах наивысший уровень конкуренции. Организационная культура играет особую и очень важную роль в индустрии гостеприимства США. Следует также отметить, что предложение в гостиничной сфере является крупнейшей за последние годы. При этом, в целом индустрия гостеприимства в Соединенных Штатах Америки отличается постепенным увеличением стоимости услуг.

Ключевые слова: гостинично-ресторанное дело, отрасль гостеприимства, индустрия размещения и питания, США.

Actuality of issue. A well-known research report by the San Francisco based restaurant and hospitality agency stating the problem in its general form and its relevance to important scientific or practical tasks, outlining the 2018 report on new trends in the industry, described the main trend currently prevailing in the industry today: "There's one thing we can count on for next year, and it's ... nothing. Change is here to stay, and this year's top trends reflect the industry's acceptance of this state. Successful hotels and restaurants are turning creativity into innovation and adapting faster than ever [3]. As we have already determined, the modern world is rapidly changing. The economy experiences both quantitative and structural transformations, the main factor of which is civilization development and scientific and technological progress. Particularly important are interactive online technologies and the use of modern business opportunities by various business partners. Together with the accumulation and improvement of super-modern large databases, there are new mechanisms for their use. At the same time, moving in the trend of modern progress, the business obtains significant competitive advantages, or refraining from the advantages and opportunities of existing technologies loses its position. It should be noted that along with other branches of the economy, the hotel and restaurant business undergoes significant transformations under these conditions.

Analysis of the previous researches. We should note that the study of the problems of the development of hotel and restaurant business has traditionally been the subject of great attention of domestic scientists and specialists. Let's note the work of O. Borisova, O. Golovko, G. Krul, M. Malskoy, I. Minich, L. Nechyuk, N. Pyatnitskoy, O. Shapovalova, in which the organization and development of the hotel and restaurant economy are considered, factors that influence the market of hotel and restaurant business in Ukraine are being analyzed.

Previously, we also partially have been stopped on these issues. The use of factor analysis allowed to identify the four main factors influencing the development of hotel and restaurant business and will mainly shape the trends of the near future. These are factors such as mobile technology, business technology, marketing innovation, the use of large databases (Big Data) and the use of APIs or Application programming interface [1; 2].

The purpose of this article Based on the urgency and the need for solving the proposed scientific problem, we will try to determine the latest trends in the development of hotel and restaurant business in the United States economy.

Statement of the main research. It should be noted that in the modern sense the hotel and restaurant business is a rather complex and

diverse concept. At the same time, it is often associated with the following types of business:

Accommodations, which include such types of business as:

- Bed and Breakfasts
- Hotels
- Motels
- Flotels
- Inns
- Resorts
- Serviced apartments

And also, Restaurants and bars, which includes:

- Bars
- Cafés
- Nightclubs
- Pubs and Public houses
- Restaurants
- Tea shops
- Wine shops [4]

Thus, the analysis of this complex branch of economy should be diverse. And the level of innovation in this field is impressive. For example, the AF & Co agency, which we have already mentioned earlier, provides facial recognition for making payments in the industry as one of the important trends of the future, which is already really working in China.

The worldwide-known consulting company Ernst & Young in its latest report provides the following information from respondents. Respondents were asked, "Which of the following customer segments are you most focused on in US brand and product development?"

Replies were as follows:

- Unsure/not relevant to my business – 9%;
- Baby Boomers (age 52+) – 5%;
- Gen X (age 36-51) – 41%;
- Millennials (age 18-35) – 45%;
- Gen Z (age<18) – 0% [5].

So, as you can see, Millennials are expected to dominate the purchases in the travel industry in 2020. This confirms the demand for the innovation industry. After all, such a customer likes more innovative products.

Let us dwell in more detail on the dynamics of the restaurant sector in the United States and around the world. Last year, STR launched the first edition of Global Hotel Study, which covered the trends that shaped the hospitality sector in each of the world's regions and their key markets. As a result, we have the following dynamics:

- Canada + 10%;
- United States + 3%;
- Mexico + 6,4%;
- Caribbean + 1,4%;
- Central & South America + 2,8%;
- Europe – +5.6%;
- Middle East – -5.6%;
- Africa – +13.4%;
- Asia Pacific – +3.5% [6].

As we can see, the percentage growth of the industry in the United States is relatively low in relation to the whole world, but it is necessary

to take into account the absolute volume of this development.

So, according to the American hotel & lodging association, every day, nearly 5 million people check in to a hotel and there is a strong pipeline to expand the 5 million rooms available across the United States. 480 online hotel bookings occur per minute in the United States. Online travel agency (OTA) channels account for 13% -15% of all hotel reservations, according to 2015 data.

Hotel commissions are 5 to 6 times higher than other travel sectors:

- Hotels 15-25%
- Airlines 3-5%
- Car Rentals 3-6% [7].

Also, the industry provides more than 53,000 properties nationwide and 30,000 new hotel jobs. These 30,000 new hotel jobs build on the travel industry's continued growth, resulting in an additional 100,000 new travel-related jobs and an increase of over \$12 billion in travel-related wages and salaries.

In the terms of size, USA based hotel chains has the leading position in the world (Fig. 1).

As we can see, this statistic shows the leading hotel companies as of June 2018, by number of properties worldwide.

Wyndham Hotel Group was the leading hotel company worldwide with 8,976 properties around the world. In the United States, the largest hotel chain in terms of property numbers was Holiday Inn Express, which had 1,931 hotels in 2015. Holiday Inn Express is a brand of the Inter Continental Hotels Group, the third largest hotel company in the world (Fig. 2).

The Bureau of Labor statistics United States Department of Labor provides in table 1 next interesting statistical data:

As we can see, in general, 3,069,730 employees are working in this field in the USA, including 2,403,430 Waiters and Waitresses. The sector is not only a significant part of the national economy but is also a big part of national culture.

Fig. 3 is illustrating positive in the general dynamic of the revenue per available room in the United States lodging industry from 2005 to 2019.

This data is important in the context of annual growth in average global hotel rates worldwide: and Revenue of the United States hotel industry (Fig. 4, 5). We also can see the tendency in Table 2 where there is represented suspendable grow of the Rom Revenue in the USA.

The economic climate in the United States has become a serious factor today. While the country's economy continues its development, it has become increasingly apparent that this trend is going to be common to hotel and restaurant business.

Then restaurant's customers was asked, which qualities are most important to a restaurant guest, experts reserved next users in range of importance [11]:

- Staff is happy, friendly, and attentive.

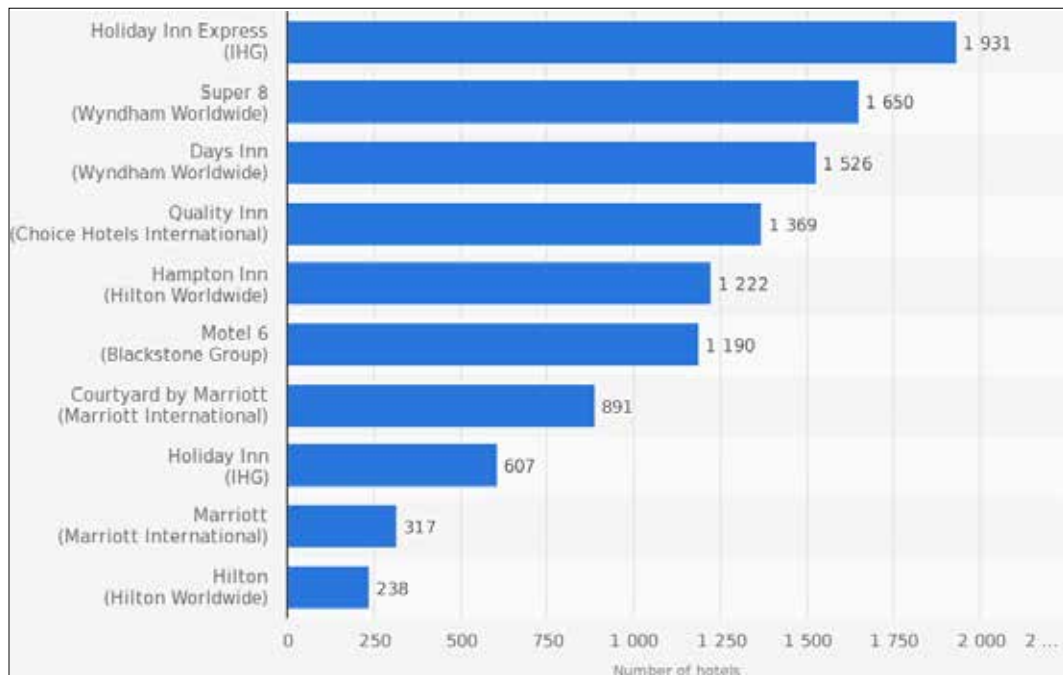


Fig. 1. Leading hotel chains in the United States in 2015, by number of hotels
Source: [9]

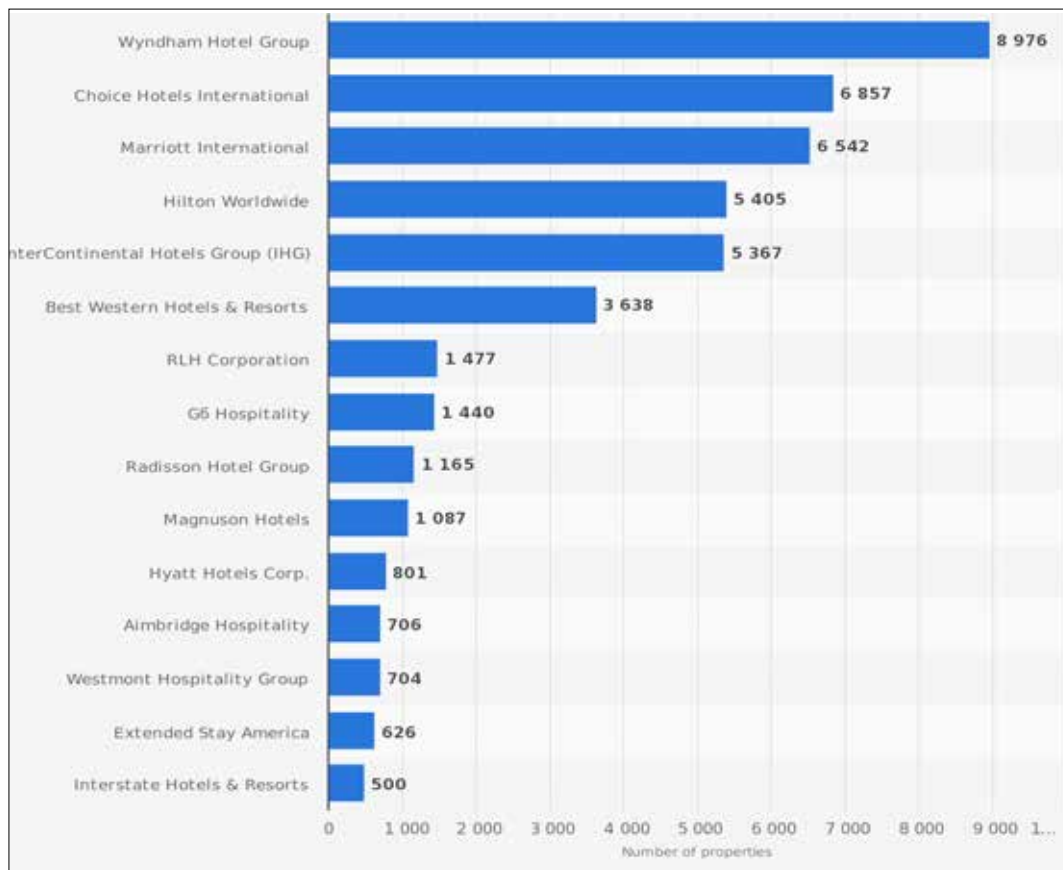


Fig. 2. Leading hotel companies worldwide as of June 2018, by number of properties

Source: [9]

- Uses sustainable food products and practices.
- Provides the flexibility for me to create a customized meal.
- Effectively resolves problems when they arise.
- Knows and accommodates my dietary preferences with alternative substitutes.
- Makes me feel that my feedback is valuable.
- Knows where I am and what I need.
- Hears, acknowledges, and remembers my feedback.
- Allows me to provide feedback when and how I want.
- Sends personalized communications.

So we have seen that communication issues for customers are going to the first place.

Conclusions. After summarizing the main trends of the Hotel and Restaurant Business in the United States Economy we must conclude next:

1. First, there is indeed no research on Contemporary Key Trends in the Hotel and Restaurant Business in the United States Economy, which do not have another alternative point of view. Based on this the topic seems very perspective for further research.
2. Except for the crisis of the 2008 year, Hotel and Restaurant Business in the United States Economy has very stable and sustainable development's pace. It looks like this trend will be continued for the foreseeable future.

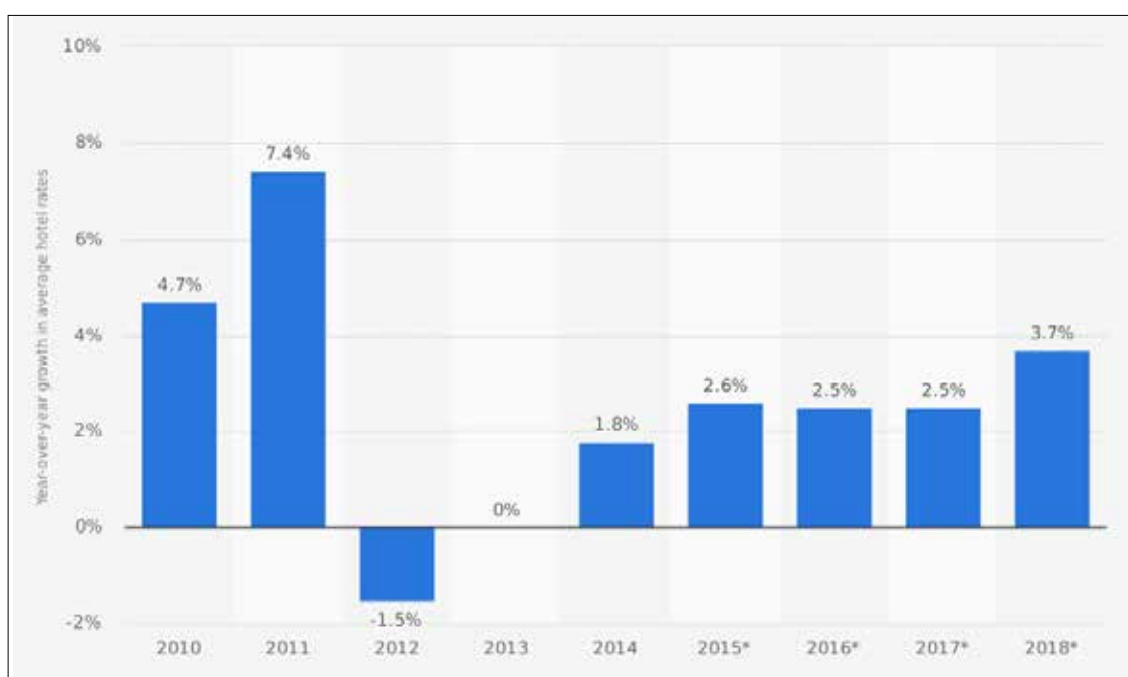


Fig. 3. Change revenue per available room in the United States lodging industry from 2005 to 2019

Source: [9]

Table 1

Largest Occupations in Sector 72 – Accommodation and Food Services, May 2017

Occupation	Employment
Combined Food Preparation and Serving Workers, Including Fast Food	3,069,730
Waiters and Waitresses	2,403,430
Cooks, Restaurant	1,207,010
First-Line Supervisors of Food Preparation and Serving Workers	772,590
Bartenders	510,110
Cooks, Fast Food	487,400
Food Preparation Workers	482,220
Maids and Housekeeping Cleaners	468,490
Dishwashers	445,280
Hosts and Hostesses, Restaurant, Lounge, and Coffee Shop	397,240

Resource: structured by author on the basis of [8].

3. Hotel and Restaurant Business, as one of the first industries to adopt online bookings to benefit the consumer, are at the forefront of e-commerce.

4. Lodging and Tourism boost USA economy creates jobs and drives business. (1 in 9 American jobs depend on travel and tourism. \$2.5 billion Res-

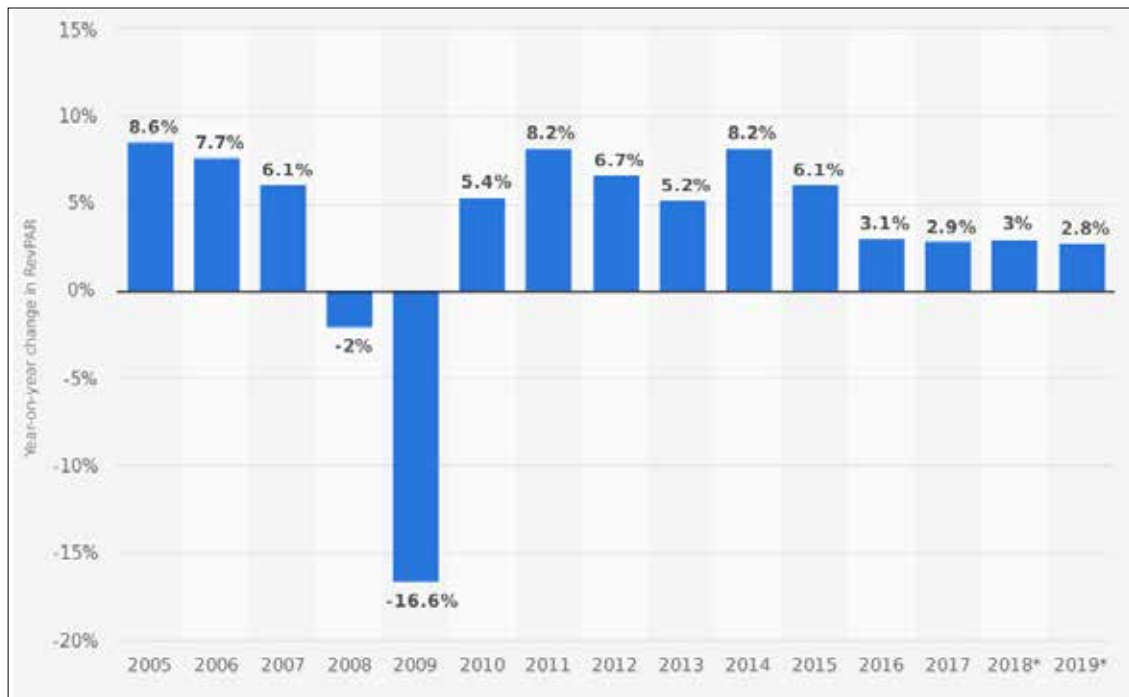


Fig. 4. Annual growth in average global hotel rates from 2010 to 2018

Source: [9]

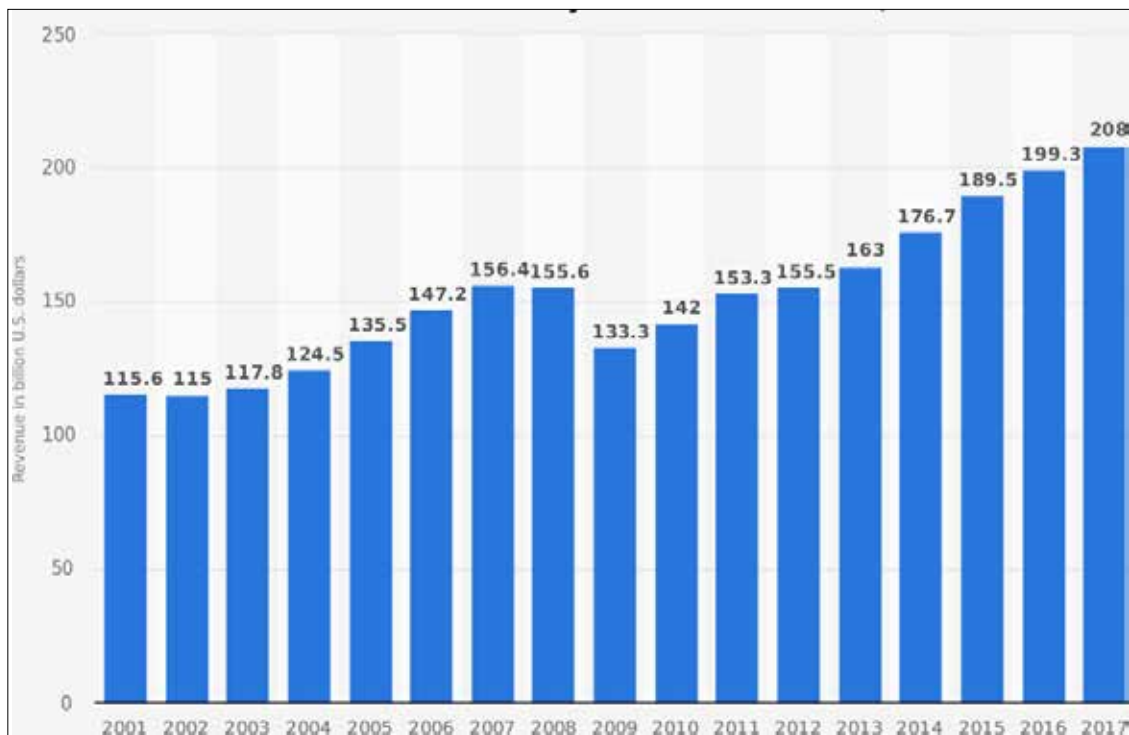


Fig. 5. Revenue of the United States hotel industry from 2001 to 2017 (in billion USA dollars)

Source: [9]

Table 2

USA Room Revenue

Year	Supply	Demand	Total Room Revenue	RevPAR
1996	3,636,653	857,953,667	60,720,832,978	\$45.74
1997	3,763,439	880,383,612	65,811,913,192	\$47.91
1998	3,912,986	904,625,348	70,671,928,272	\$49.48
1999	4,062,926	931,878,372	75,332,686,893	\$50.80
2000	4,178,380	965,098,664	82,219,256,714	\$53.91
2001	4,277,404	932,657,287	78,304,966,454	\$50.16
2002	4,344,708	935,753,763	77,394,990,667	\$48.80
2003	4,389,972	948,463,191	78,558,310,148	\$49.03
2004	4,410,565	987,155,136	85,155,672,196	\$52.90
2005	4,413,961	1,016,609,518	92,464,809,403	\$57.39
2006	4,439,785	1,027,327,729	99,972,192,251	\$61.69
2007	4,468,168	1,030,858,746	106,750,063,182	\$65.46
2008	4,586,277	1,011,561,443	107,706,669,450	\$64.34
2009	4,734,417	952,266,656	92,819,617,581	\$53.71
2010	4,827,455	1,014,568,881	99,372,859,129	\$56.40
2011	4,842,069	1,062,135,606	107,877,712,567	\$61.04
2012	4,848,248	1,087,435,148	115,320,771,630	\$65.17
2013	4,885,308	1,110,527,243	122,499,628,183	\$68.70
2014	4,923,033	1,157,230,900	133,537,859,249	\$74.32
2015	4,971,710	1,189,614,896	142,717,142,071	\$78.65
2016	5,039,952	1,205,133,146	149,315,822,576	\$81.17
2017	5,121,721	1,233,203,792	156,234,286,952	\$83.57

Source: USA Lodging industry overview [10]

ident and international travelers in the United States spend an average of \$2.5 billion a day, \$105.8 million an hour, \$1.8 million a minute, and \$29,398 a second. \$1.4 trillion Travel revenue generated throughout the economic chain or 8.0% of GDP).

5. Hospitality Industry has one of the Highest levels of competition in the USA (Predatory pricing is the practice of lowering your prices so much that your competitors cannot match them, thus losing business. While predatory pricing may appear unfair or unethical, in the hospitality industry it is a viable marketing strategy commonly employed by hotels, motels, and restaurants [12]).

6. Organizational Culture has a specific and very important role in the Hospitality Industry of USA. Herewith communication issues for customers are going to the first place.

7. With growth from January 1, 2017 to January 1, 2018 in the hotel and residence supply, for both branded and unbranded properties, the rate is the strongest in 15 years. The economic climate in the United States has become a serious factor today. While the country's economy continues its development, it has become increasingly apparent that this trend is going to be common to hotel and restaurant business.

8. Hospitality Industry has a permanently rising costs tendency.

9. The percentage growth of the industry in the United States is relatively low in relation to the whole world, but it is necessary to take into account the absolute volume of this development.

10. In terms of size, USA based hotel chains have a leading position in the world.

REFERENCES:

1. Chirichenko Yu.V. Global Global Trends and Investment Priorities of Hotel and Restaurant Business / Chirichenko Yu. V. // Collection of scientific works "Economic space". – 2018. – No. 132. – P. 14-22. (professional Edition). [in Ukrainian].
2. Chirichenko Yu. V. Ukrainian tourist and hotel-restaurant business in international processes of sustainable development / Chirichenko Yu.V., Korneev MV, Sukhatska I.U. // Collection of scientific works "Economic Space". – 2018. – No. 134. – P. 38-47. (professional Edition). [in Ukrainian].
3. 2018 HOSPITALITY TREND REPORT. Online resource. Access mode: <https://www.afandco.com/whats-trending> [in English].
4. Wikipedia, a multilingual, web-based, free encyclopedia. Official Site. [Wikipedia site, online encyclopedia]. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Hospitality_industry [in English].

5. Consulting company Ernst&Young. Official Site. Hospitality trends Online resource. Access mode: https://www.ey.com/en_gl/real-estate-hospitality-construction [in English].
6. Global Hotel Study 2017. An unprecedented, worldwide view of the hospitality industry. Online resource. Access mode: <https://www.strglobal.com/products/global-hotel-study>. [in English].
7. American hotel & lodging association. Official Site. Online resource. Access mode: <https://www.ahla.com>. [in English].
8. Official site of the Bureau of Labor statistics United States department of Labor Online resource. Base Data. Access mode: https://www.bls.gov/oes/current/ind_emp_chart/ind_emp_chart_data.htm#11. [in English].
9. Statista. The Statistics Portal. Statistics and Studies from more than 22,500 Sources. Online resource. Access mode: <https://www.statista.com/statistics/245752/number-of-hotels-of-hotel-brands-in-the-us/> [in English].
10. A Cushman & Wakefield Valuation & Advisory Publication. U.S. Lodging industry overview. Hospitality & Gaming. Online resource. Access mode: cushmanwakefield.com [in English].
11. Restaurant customer experience survey, Deloitte Consulting LLP, 2017 Online resource. Access mode: <https://www.deloitte.com/us/restaurant-cx>. [in English].
12. Houston Chronicle. Official Site. Online resource. Access mode: <https://smallbusiness.chron.com/hospitality-industry-predatory-pricing-12640.html> [in English].

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВИ РОЗВИТКУ І АНАЛІЗ ЙОГО НАУКОВИХ ТА ВИРОБНИЧИХ СКЛАДОВИХ

INNOVATIVE POTENTIAL AGRICULTURAL ENTERPRISES: BASES OF DEVELOPMENT AND ANALYSIS OF ITS SCIENTIFIC AND PRODUCTION COMPOSITIONS

Усикова О.М.

доктор економічних наук, доцент,
в.о. директора навчально-наукового
інституту економіки та управління,
Миколаївський національний аграрний університет

У процесі дослідження детально викладено теоретичне усвідомлення природи та структури. Також було доведено, що її складові не додаються механічно, але вони знаходяться в складній нелінійній взаємодії. Обґрунтовано необхідність застосування проблемно-орієнтованого підходу до оцінки інноваційного потенціалу. У статті також розглядається розробка та прийняття до специфіки агропромислової сфери методів проблемно-орієнтованої оцінки інноваційного потенціалу. На основі цієї оцінки проведено аналітичне дослідження, проведене аграрними експертами. Дослідження дозволило визначити найбільш перспективні напрями інноваційного розвитку АПК, отримати об'єктивну оцінку реальних можливостей підприємств АПК у впровадженні відповідних технологій. Показано також, що досить низький загальний рівень комерціалізації наукових розробок та інноваційних процесів у вітчизняній АПК зростає. Також було зазначено, що нові явища в економіці українського сільського господарства з'являються деякі прибуткові приватні інноваційні фірми, які консультують і навчають персонал (навіть безкоштовно) в органічній частині свого інноваційного бізнесу.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційний капітал, інноваційна діяльність, аграрна сфера, проблемно – орієнтована оцінка, науково – технологічний розвиток, передача технологій.

В процессе исследования подробно изложены теоретические осознание природы и структуры. Также было доказано, что ее составляющие не входят механически, но они находятся в сложной нелинейной взаимодействия. Обоснована необходимость применения проблемно-ориентированного подхода к оценке инновационного потенциала. В статье также рассматривается разработка и принятие к специфике агропромышленной сферы методов проблемно-ориентированной оценки инновационного потенциала. На основе этой оценки проведения аналитическое исследование, проведенное аграрными экспертами. Исследование позволило определить наиболее перспективные направления инновационного развития АПК, получить объективную оценку реальных возможностей предприятий АПК во внедрении соответствующих технологий. Показано также, что достаточно низкий общий уровень коммерциализации научных разработок и инновационных процессов в отечественной АПК растет. Также было отмечено, что новые явления в экономике украинского сельского хозяйства появляются некоторые прибыльные частные инновационные фирмы, которые консультируют и обучают персонал (даже бесплатно) в органической части своего инновационного бизнеса.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационный капитал, инновационная деятельность, аграрная сфера, проблемно – ориентированная оценка, научно – технологическое развитие, передача технологий.

Theoretical realizing of nature and structure was detailed in the process of the research. It was also proved that its constituents are not added mechanically but they are in complicated non-linear interaction. The necessity of applying the problem oriented approach to innovation potential estimation was proved. The paper also deals with developing and adopting to the specifics of agro industrial sphere the methods of problem oriented estimation of innovation potential. Analytical research conducted by agrarian experts was done on the basis of this estimation. The research enabled us to define the most perspective directions of AIC innovation development, to obtain an objective estimation of the of AIC enterprises' real possibilities in implementing the corresponding technologies. It was also shown that rather low general level of scientific developments commercialization and innovation processes in domestic AIC are increasing. It was also mentioned that new phenomena in economics of Ukrainian agriculture the

appearance of some profitable private innovation firms which consult and train staff (even free of charge) within the organic part of their innovation business. For a long time in our country we are talking about the lack of close ties between research institutions and educational institutions. The basis of the high effectiveness of European education lies in the latest technologies of the educational process, supported by fundamental research. At the same time, the youth is widely involved in the research process, and scientists actively participate in the qualitative development of educational programs of all levels, laying in them methodological and methodological foundations and modern technologies for obtaining, preserving, processing and applying knowledge, the organic inclusion of computer software in learning process.

Key words: *innovation potential, innovation capital, innovation activity, agrarian sphere, problem oriented estimation, scientific technological development, technologies transfer.*

Постановка проблеми. Аграрна наука перебуває в складному стані, що в основному обумовлено відсутністю достатнього бюджетного фінансування, а також – знаходженням коштів за рахунок продажу наукових розробок. Значно скоротилися можливості проведення досліджень і впровадження закінчених розробок. Спад виробництва, викликаний процесами реформування в аграрній сфері різко скоротив кількість державних замовлень на виконання науково-дослідних робіт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У фахівців наукової сфери нерідко відсутній належний інформаційний доступ до реальних потреб національного виробництва. Ця проблема набуває ще більшої гостроти за умов поширення приватизаційних процесів і комерціалізації аграрного виробництва, адже така інформація все частіше стає конфіденційною.

В свою чергу велика частина вчених фактично позбавлена можливості широко заявити про свої пропозиції, спрямовані на вдосконалення агропромислового виробництва, довести їх до відома потенціального споживача

Проблемам вивчення організаційно-економічних засад розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу присвячені наукові праці О. Амосова, Л. Балабанової, О. Витвицької, М. Дем'яненка, Л. Дикань, С. Ілляшенка, І. Крюкової, О. Красноурецького, Ю. Лупенка, П. Макаренка, К. Макконела, Т. Маренич, В. Павлової, В. Онегіної, О. Панухник, А. Пересади, М. Портера, А. Сміта, Д. Рікардо, Н. Тарнавської, Ж. Тіроля, Р. Фатхудинова, Б. Язлюка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Малоефективна система зв'язку наукової і виробничої складових, що дісталась у спадщину від минулої соціально-економічної системи, виявилась не пристосованою до вирішення завдань аграрної економіки на інноваційній основі, трансферу технологій і оновлення виробництва. Попит на інновації знизився. Проблемні питання розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу потребують подальшого дослідження та пошуку напрямів вирішення даного наукового завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Альтернативним варіантом інноваційного розвитку аграрних підприємств є об'єднання зусиль

підприємств різних форм власності – колективних, фермерських і особистих господарств населення, через систему кооперативів, розвиток інтеграційних процесів тощо. Майбутнє агропромислового комплексу за великими агрохолдингами, які носять інтегрований характер і мають єдину систему управління і власність. Найбільш стійкими сільськогосподарськими виробниками виявляються ті господарства, які орієнтовані не на стихійні ринки, а на промислові поставки та здатні забезпечувати поставки великих партій товару, єдині стандарти, стабільність виробництва.

Аграрна наука перебуває в складному стані, що в основному обумовлено відсутністю достатнього бюджетного фінансування, а також – знаходженням коштів за рахунок продажу наукових розробок. Значно скоротилися можливості проведення досліджень і впровадження закінчених розробок. Спад виробництва, викликаний процесами реформування в аграрній сфері різко скоротив кількість державних замовлень на виконання науково-дослідних робіт. Малоефективна система зв'язку наукової і виробничої складових, що дісталась у спадщину від минулої соціально-економічної системи, виявилась не пристосованою до вирішення завдань аграрної економіки на інноваційній основі, трансферу технологій і оновлення виробництва. Попит на інновації знизився. Більшість аграрних підприємств не мають фінансових можливостей для підтримки наукових досліджень і організації взаємозв'язку наукової і виробничої складових, а приватний бізнес, що зароджується на селі, воліє використовувати технологічні рішення і нововведення, які запозичені з більш розвинутих країн. Названі запозичення найчастіше дублюють уже застарілі зразки техніки і технологій. Це фактично прирікає українських товаровиробників на випуск неконкурентоспроможної продукції.

В аграрній науці втрачено значну частину наукового потенціалу, погіршився стан матеріально-технічної бази, складна ситуація з приладами необхідними для розв'язання нових напрямів науки, насамперед біотехнологій.

Однак не зважаючи на таку ситуацію Українська академія аграрних наук в основному зберегла науковий потенціал і продовжує, хоч і в складних умовах, і далі працювати на наукове

забезпечення агропромислового комплексу держави.

Вже давно в нашій країні мова йде про відсутність тісного зв'язку науково-дослідних установ і освітніх закладів. В основі високої результативності європейської освіти лежать новітні технології навчально-наукового процесу, підкріплені фундаментальними дослідженнями. При цьому до дослідницького процесу широко залучається молодь, а науковці беруть активну участь в якісному розвитку навчальних програм усіх рівнів, закладаючи в них методичні і методологічні основи і сучасні технології отримання, збереження, переробки і застосування знань, органічного включення програмно-комп'ютерних засобів у навчальний процес.

Важливим завданням державної політики мають бути заходи спрямовані на створення умов для органічного поєднання наукової і виробничої складових інноваційного потенціалу

Акцентуючи увагу на впливі наукової складової на виробничу, доцільно відмітити і протилежне. Виробнича складова інноваційного потенціалу чинить не менший вплив на наукову. Адже з виробництвом інноваційного продукту виробляються і знання про нього. Послідовний перехід до створення все досконаліших продуктів (технічних засобів, сортів рослин, порід тварин тощо) стає водночас і розширеним відтворенням наукових знань. Тобто процес впровадження також являє собою науковий пошук. Нові явища та факти, що з'являються в процесі впровадження нового і його використання, кращих засобів праці, приладів, апаратів, створених в ході його впровадження, дають нову інформацію для прикладних досліджень і експериментування, отже, для початку нової спіралі науково-виробничого циклу.

Оскільки матеріальне виробництво все в більшій мірі стає ареною реалізації науково-технічних програм, зростають величина і значення інформаційного ефекту, тобто потоку інформації, що йде з виробництва (виробничої складової) у сферу науки (наукову складову). А це треба вважати найважливішим прискорювачем зростання темпів і масштабів наукового інноваційного пошуку.

Формування інноваційного потенціалу аграрних підприємств має здійснюватись на основі розвитку і взаємозв'язку таких його складових як наукова та виробнича. При цьому реалізація інноваційної стратегії в аграрному секторі передбачає необхідність виконання таких заходів: кардинальне поліпшення фінансування науки як за рахунок бюджету так і через залучення позабюджетних асигнувань; зміцнення матеріально-технічної бази наукових установ; стимулювання через податковий механізм процесів кооперації

науки і виробництва; впровадження регіональних механізмів підтримання інноваційної діяльності; розвиток і поглиблення міжнародного співробітництва в інноваційній сфері; зміцнення кадрового потенціалу сфери інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки; здійснення заходів щодо інтеграції науки і виробництва, створення агротехнопарків, фінансово-промислових груп, горизонтальних і вертикальних холдингових компаній, удосконалення правових засад інноваційної діяльності і регулювання ринку інновацій в аграрній сфері через податкові, кредитні, страхові, митні та інші механізми непрямого впливу.

Разом з тим слід зауважити, що аналіз складових інноваційного потенціалу агропідприємств на основі його загальних характеристик (статистичних та обліково-звітних даних), при всій його корисності для порівняння можливостей інноваційного розвитку виявляється недостатнім для вирішення конкретних завдань управління інноваційними процесами – коли, наприклад, необхідно оцінити чи здатне дане підприємство освоїти конкретну прогресивну технологію і реалізувати всі її переваги. А саме таку оцінку необхідно здійснити, коли вирішується питання про закупівлю нової технології або замовлення тієї чи іншої розробки. В умовах, коли науково-технічна та інноваційна діяльність повинні відігравати провідну роль в економічному розвитку аграрного сектора, пошук способів більш комплексних і системних оцінок інноваційного потенціалу набуває особливого значення.

Так як ми поки що не знайшли прийнятної кількісної характеристики інноваційного потенціалу, то мало ймовірно, що формула 1 згодиться для реальних розрахунків. Поряд з цим, вона, на наш погляд, достатньо наочно відображає сутність процесу взаємодії факторів, які визначають інноваційні можливості тої чи іншої технології в кожних конкретних умовах – вони можуть, як послаблювати, або, навіть, знищувати одне одного, так і синергетично підсилювати, примножувати їх можливості і дії.

Окрім того, система облікових оцінок потенціалу повинна давати відповідь не на традиційні поняття стосовно того яких розмірів досяг потенціал науки в процесі вирішення поставлених перед нею завдань, а на питання наскільки відповідає тим чи іншим перспективним цілям наявний потенціал можливостям виконавців і за рахунок поліпшення яких конкретних його характеристик доцільно підвищувати його відповідність¹.

Враховуючи відмічене, з метою удосконалення методики дослідження інноваційного потенціалу, як уявляється, варто проводити при певному його розмежуванні на наукову (технологічної ідеї, наукової розробки) та виробничу (підприємства, галузі виробництва) складові. Формування наукової складової інноваційного

¹ Попович А.С. – запропоновано формулу визначення результуючого інноваційного потенціалу; Червінська Т.М. – запропоновано визначення і структуру інноваційного потенціалу.

потенціалу здійснюється на основі таких елементів як: забезпеченість науковими кадрами, матеріально-технічна та інформаційна забезпеченість, оптимізація організаційно-наукової системи, накопичення знань, дослідні роботи, трансформація науки і освіти.

Виробнича складова інноваційного потенціалу включає такі елементи як: кадрові, ресурсні (матеріально-технічні), інформаційно-методологічні, організаційно-управлінські, фінансові та ринкові (маркетингові).

Названі складові та їх елементи досить тісно взаємопов'язані між собою. Шлях ідей від досліджень до виробництва повинен мати циклічний замкнений характер. Тільки за таких умов в його кінцевій ланці ймовірність успішного застосування відкриттів досягатиме 100 %. Від тісноти взаємозв'язку наукової і виробничої складових залежить увесь цикл робіт з переведення ідеї із сфери відкриттів у сферу аграрних нововведень («насиченості» галузей господарства установами і організаціями наукового та науково-прикладного профілю, дослідно-експериментальними базами, ланками з підготовки і перепідготовки кадрів) і т.п.

Процес перетворення конкретних ідей у конкретні технологічні процеси значною мірою залежить від таких важливих питань – як зв'язок окремих дослідницьких установ з підприємствами, підвищення продуктивності праці науковців і виробників усередині цих установ і підприємств, запровадження сучасних форм стимулювання, програм і моніторингу науково-технічних робіт тощо.

В структурі взаємозв'язків наукової і виробничої складових, як на нашу думку, є певні суперечності. Вихідною точкою будь-якої значимої інновації є фундаментальні дослідження. Останні часом видаються непотрібними – тобто такими, результати яких не можна використати у короткому інтервалі часу. Але в довгостроковому періоді їх значимість виявляється досить високою. Тому в розвитку фундаментальних наук необхідно керуватись перш за все логікою розвитку самої науки. Майже кожен вчений, які б загальнонаукові та абстрактні дослідження він не проводив, мріє отримати практично значимий результат, хоче принести конкретну користь суспільству. Історія вітчизняної та світової науки свідчить, що спроби зосередити наукові дослідження тільки на досягненні утилітарних цілей, часто виявлялись корисними й для подальшого розвитку науки і практики. В свій час, наприклад, уявлялись абсолютно непотрібними для практики дослідження атомних ядер, або міжзоряного газу. Проте, перші породили атомну енергетику і ядерну зброю, а другі – нанотехнології. Політикам і управлінцям треба усвідомити, що саме у фундаментальних дослідженнях започатковуються можливості прискорення продуктивності праці, радикальних змін, техніки, технології та організаційних систем у перспективі.

Варто відмітити той факт, що у фахівців наукової сфери нерідко відсутній належний інформаційний доступ до реальних потреб національного виробництва. Ця проблема набуває ще більшої гостроти за умов поширення приватизаційних процесів і комерціалізації аграрного виробництва, адже така інформація все частіше стає конфіденційною.

В свою чергу велика частина вчених фактично позбавлена можливості широко заявити про свої пропозиції, спрямовані на вдосконалення агропромислового виробництва, довести їх до відома потенціального споживача.

Основна частина вчених, скута у своїй діяльності численними ієрархічними структурами управління, навіть, на кращих державних і приватних підприємствах. Ще більше труднощів виникає при впровадженні у практику пропозицій фахівців, що висувають ідеї не у своїй галузі, а тим більше, людей, які не включені в трудовий процес, пенсіонерів, безробітних, студентів тощо.

В той же час, у працівників виробництва не має доступу до необхідної інформації про досягнення науки, стан і тенденції розвитку інноваційного ринку.

Наукова і виробнича складові інноваційного потенціалу тісно взаємопов'язані між собою і мають багато спільного. Це, зокрема, проявляється в тому, що: обидві складові справляють безпосередній вплив на інноваційний розвиток підприємства, галузі, країни, національної економіки в цілому; існує тісний взаємозв'язок названих складових з такими елементами інноваційного потенціалу як: кадрова, інтелектуальна, управлінська, матеріально-технічна, організаційна, фінансова; підвищення рівня розвитку обох складових сприяє підвищенню іміджу, інноваційної культури, конкурентноздатності підприємства, регіону, країни тощо.

Якщо наукова складова інноваційного потенціалу розвивається певною мірою незалежно від ринку (мотиваційний механізм діє на неї), то виробнича складова, у вигляді технологічних знань, які зосереджені в корпоративному секторі, найбільш зорієнтована на ринок.

На відміну від усталеного розуміння лінійності інноваційного процесу, коли наукова складова розглядається у якості основи розвитку виробничої складової (наукові результати впроваджуються в масове виробництво), історії відомі випадки, коли не лише технологічні знання йшли попереду науки, яка була не в змозі швидко обґрунтувати сутність процесів покладених в основу певних технологій, але й інколи самі технології обумовлювали подальший розвиток фундаментальної науки.

Відставання європейських країн від США за обсягом впроваджених технологій науковці пояснюють, зокрема, недостатнім розвитком технологічних знань, які перебувають у сфері дії корпоративного сектору великих компа-

ній, які працюють у галузі високих технологій. Їх переважна більшість створена саме в США (56 %), тоді як в ЄС – лише 13 %. Великі корпорації досить потужні. За їх відсутності, що підтверджує досвід розвитку США і європейських країн, виникає парадоксальна ситуація в інноваційній сфері. Наукова складова країни на високому рівні, задіяні всі трансфертні технології, але вигоди на виробничому рівні не має, а наукові розробки переймаються іноземними фірмами так як національних великих корпорацій не створено. Це певним чином може бути повчальним для вітчизняної практики. Адже в Україні корпоративний бізнес недооцінюється. Хоча, враховуючи європейський досвід він може суттєво прискорити становлення інноваційної економіки в Україні.

Проблема конкурентоздатності аграрного сектору економіки являється найбільш актуальною і найбільш гостро відчувається у зв'язку із вступом України до СОТ і необхідністю наближення до стандартів господарювання ЄС. При цьому дрібнотоварне виробництво створює додаткові проблеми вже зараз. Так, з боку російської сторони є певні претензії до українських молокопереробних підприємств стосовно використання ними сировини переважно дрібних селянських господарств, 82 % якого виробляється в господарствах населення і лише 18 % – у великих господарствах. Подібні проблеми, пов'язані з контролем якості сировини можуть бути у переробників м'яса, адже 63 % його виробляється дрібними господарствами. Аналогічна ситуація з іншими видами сільськогосподарської продукції, що створює певні труднощі для здійснення її контролю. В сучас-

них умовах дрібні селянські господарства не в змозі застосовувати сучасні технології, обладнання, що може забезпечити виробництво якісної сировини.

Великі підприємства є найбільш сприйнятливими до інновацій. Наприклад, серед підприємств з чисельністю працівників понад 5000 чоловік інновації здійснювали 64 % підприємств, з чисельністю від 50 до 5000 чоловік – лише 17 %. Ринкові трансформації галузевої науки виявились вдалимими за умов їх інтегрування з виробничими підприємствами в єдину органічну структуру з повним технологічним циклом – від розробки нових продуктів і технологій до виробництва, реалізації та технологічної підтримки. Такі корпоративні утворення мають конкурентну перевагу завдяки вертикальній інтеграції в технологічному ланцюжку науково-дослідних і виробничих складових, що забезпечує підвищення сприйнятливості підприємств до передових технологій, прискорює впровадження інновацій, сприяє оновленню товарного асортименту, перерозподілу капіталу між науковим і виробничим секторами.

Висновки. Отже, вітчизняна практика, розукрупнення великих господарств, пріоритетності дрібнотоварного сектору господарювання суперечить міжнародній тенденції розвитку товарного виробництва, не забезпечує можливості реалізації інноваційного потенціалу аграрного бізнесу. Тут можна констатувати яскравий приклад краху однієї з тих ринкових ілюзій, від яких були в захопленні наші вітчизняні політики, і за які доводиться тепер розраховуватись народу України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобальних викликів: Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 № 2632-VI / www.zakon1.rada.gov.
2. Петров В. М. Технічне забезпечення інноваційних технологій у рослинництві / Економіка АПК. 2013. (2). С. 100.
4. Потапенко О. М. Інфраструктура регіонального розвитку: регіональний аспект / Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта. Матеріали III міжнар. наук-практ. конф., 6-9 квіт. 2011 р. – Харків: ХНТУСГ. 2011. С. 104.
5. Потапенко Е. Н. Инновационное развитие экономики Украины: проблемы и пути их решения / Научный потенциал XXI века. Материалы междунар. науч.-практ. конф. 2011 р. Ставрополь: РФБГСА. С. 65.
6. Потапенко О. М. Перспективи розвитку агробізнесу в умовах транзитивної економіки / Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку виробничої сфери. Донецьк: ДНТУ. 2011. С. 110.

АНАЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАКТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ СВІТУ

ANALYTICAL CHARACTERISTICS OF HUMAN CAPITAL FUNCTIONING PRACTICE IN UKRAINE AND OTHER COUNTRIES OF THE WORLD

Коломієць В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри «Фінанси та економічна безпека»,
Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка Всеволода Лазаряна

Ефективне функціонування людського капіталу стає основним засобом, за допомогою якого можливо реалізувати стратегічні задачі держави. Метою статті є здійснення аналітичної характеристики практики функціонування людського капіталу в Україні та інших країнах світу, показників розвитку людського капіталу, визначення місця України на тлі інших країн. Єдиної системи показників щодо характеристики людського капіталу не існує. В даному дослідженні сформована авторська система показників та розглянуто аналітичні характеристики практики функціонування людського капіталу в Україні та інших країнах світу. Аналіз характеристик практики функціонування людського капіталу в Україні та інших країнах світу показав порівняно низький рівень досліджених показників.

Ключові слова: людський капітал, аналітична характеристика, розвиток, індекс, система, показники

Эффективное функционирование человеческого капитала становится основным средством, с помощью которого возможно реализовать стратегические задачи государства. Целью статьи является осуществление аналитической характеристики практики функционирования человеческого капитала в Украине и других странах мира, показателей развития человеческого капитала, определение места Украины на фоне других стран. Единой системы показателей относительно характеристики человеческого капитала не существует. В данном исследовании сформирована авторская система показателей и рассмотрены аналитические характеристики практики функционирования человеческого капитала в Украине и других странах мира. Анализ характеристик практики функционирования человеческого капитала в Украине и других странах мира показал сравнительно низкий уровень исследованных показателей.

Ключевые слова: человеческий капитал, аналитическая характеристика, развитие, индекс, система, показатели

Effective functioning of human capital becomes the main means by which it is possible to realize the strategic tasks of the state. This process is only possible if there is a highly developed human capital that needs constant systematic research. The purpose of the article is to carry out an analytical description of the practice of human capital functioning in Ukraine and other countries of the world, indicators of human capital development, determination of Ukraine's place against the background of other countries. The methodological basis of the study was a systematic approach. The theoretical basis of the study were the positions of the classical theory, the theory of human capital, contained in the works of world scholars. The author's system of indicators was developed in this research and the following analytical characteristics of the practice of human capital functioning in Ukraine and other countries of the world: the global competitiveness index, consumer price of food products (total cost), the ratio of wages in Ukraine and other countries, the unemployment rate among the economically active population, the average life expectancy at birth, the average median age of the population, the index of environmental efficiency. These indicators somewhat broaden the existing analysis of the practice of human capital. The developed methodological provisions for the analysis of human capital, human development in Ukraine should be correlated with international methods for providing international comparisons. An analytical characteristic was conducted in the context of comparing the achievements of Ukraine and other countries in the world in order to understand Ukraine's place on the world stage. The analysis of the characteristics of the practice of human capital in Ukraine and other countries of the world showed a relatively low level of the studied indicators. The determined state of things requires taking certain measures by the subjects who are interested in ensuring a comfortable existence of a citizen. The implementation of measures involves the continuous monitoring of the analytical characteristics of the practice of human capital.

Key words: human capital, analytical characteristic, development, index, system, indicators

Постановка проблеми. Забезпечення комфортного існування громадянина – стратегічна задача кожного державотворення. В «Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1] підвищення стандартів життя визначено першочерговим вектором (наслідком вектору розвитку). Складається парадоксальна ситуація, в якій об'єктом перетворень виступає людина. Але й основним засобом, за допомогою якого можливо реалізувати дану задачу, теж стає людина з її якостями та можливостями, потенціалом, досвідом, талантом. На державному рівні в економіки знань, яка швидко розвивається та набуває обертів, наведені характеристики людини втілюються в людському капіталі. Саме він становить базу сталого розвитку кожної країни.

В даному сенсі аналітична характеристика людського капіталу викликає інтерес для реалізації стратегічних задач держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні чотири десятиріччя дослідження людського капіталу як складової національного багатства були в центрі уваги експертів світового рівня – Г. Бекера [2], Д. Минцера [3] і Т. Шульца [4] (50–70-ті роки ХХ століття), І. Фішера [5, с. 225–243].

Глибинно вивчали різнобічні аспекти людського капіталу Н. Брюховецька, І. Булеєв, Д. Богиня, О. Бородіна, Н. Голікова, В. Гесць, О. Грішнова, І. Каленюк, Е. Лібанова, В. Мандибура, Л. Чернобай, А. Чухно, Ю. Широн та інші.

Спостереження на світовому рівні виводять аналітичні міркування про прогрес людства за рамки економічного зростання, твердо відводячи людині та її благополуччю центральне місце в політиці та стратегії розвитку [6, с. 2].

На сьогоднішній день пріоритетність в ефективному управлінні ресурсами віддається людському капіталу, оскільки він являє собою запас знань, навичок, компетенцій і здібностей людей, які дозволяють створювати приватний, соціальний і національний добробут [7].

Вплив людського капіталу на економічний розвиток відзначається не тільки для окремих країн, але й для цілих регіонів [8, с. 2700–2702]. Економічні можливості можуть відігравати конструктивну роль у людському капіталі для підтримки явищ зростання [9, с. 3]. Поряд з тим, було визнано, що людський капітал стимулює та забезпечує формування економічної спроможності людини, підприємства, нації [3; 10 – 14].

Таким чином, функціонування людського капіталу стає основним засобом, за допомогою якого можливо реалізувати стратегічні задачі держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. А. Гріненко зауважує, що дослідження рівня життя населення в Україні та його динаміки – важливий складник комплексного аналізу соціально-економічного стану вища країни, який проводиться з метою розроблення адекватних заходів соціальної політики

держави [15]. На нашу думку, успішне функціонування держави можливе лише за умов наявності високорозвинутого людського капіталу, що потребує постійного системного аналізу.

Проведена рядом дослідників ґрунтовна наукова робота, її результати не виключають необхідності здійснення постійного стану та динаміки людського капіталу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Тому за мету статті поставлено здійснення аналітичної характеристики практики функціонування людського капіталу в Україні та інших країнах світу, показників розвитку людського капіталу, визначення місця України на тлі інших країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація поставленої у даному дослідженні мети передбачає аналітичну характеристику практики функціонування людського капіталу в Україні та розвинених країнах за певними показниками.

Значна кількість досліджень в сфері функціонування людського капіталу визначає широке коло вказаного ряду показників [10–14, 16; 17]. Єдиної думки щодо характеристик людського капіталу не існує. В законодавчих документах України категорія «людський капітал» нормативно не визначена, а відповідно, немає системи показників її характеристик.

Натомість існує ряд унормованих показників, що застосовуються при аналізі категорій, які дослідники людського капіталу нерідко використовують в своїх працях.

Так, в «Методиці вимірювання регіонального людського розвитку», яка запроваджена сумісним рішенням Державної служби статистики України та Президії НАН України наведено 33 показники, об'єднані у 6 блоків, що характеризують регіональний людський розвиток [18]. Вона відрізняється від методології розрахунку індексу людського розвитку за міжнародними стандартами, що не дає можливості співставлення показників України та інших країн. Але вона досить показова при застосуванні її для аналізу внутрішньої ситуації людського розвитку регіонів України.

В свою чергу, Програма розвитку ООН започаткувала з 1990 р. в рамках світових доповідей про розвиток людини (Human development index – HDI), який враховує очікувану тривалість життя при народженні, інтелектуальний потенціал людини, величину доходу [6].

Як доцільно зауважує О. Ковтун, багато інших важливих аспектів людського розвитку безпосередньо не включені в індекс людського розвитку [17]. Науковець наголошує, що виправданям цьому є бажання включити в індекс людського розвитку інформацію про всі аспекти людського життя [17].

Згодні з думкою, що до розрахунку індексу людського розвитку включені об'єктивні дані, які розраховуються за єдиною методикою на

міжнародному рівні по країнам. Зі зростанням чисельності параметрів зменшується реальне відображення існуючої ситуації стосовно людського розвитку країни. Але, на нашу думку, всі негативні сторони розширення ємності індексу людського розвитку не повинні заважати вдосконаленню методологічної бази його розрахунку як на міжнародному рівні, так і в рамках України, та впровадження розроблених методик в дослідженнях по країнах. Потрібно наголосити, що розроблені методичні положення стосовно аналізу людського капіталу, людського розвитку в Україні мають корелювати з міжнародними методиками для надання можливості міжнародних співставлень.

В звіті ПРООН [6, с. 1] наголошується, що оскільки факти лишаються життєвою основою для прийняття рішень, дослідники шукають інформацію та базу нових статистичних даних. Вони стануть наступним етапом еволюції індексу людського розвитку.

Вважаємо змістовність категорії «людський розвиток», а відповідно склад індексу людського розвитку, значно відрізняються від категорій «людський капітал» та визначення його показників. Тому однозначно ототожнювати показники стану людського розвитку та людського капіталу не можна, хоча науковці та практики нерідко не розрізняють вищенаведені індекси.

В даному дослідженні нами розглянуто наступні аналітичні характеристики практики функціонування людського капіталу в Україні та інших країнах світу: індекс глобальної конкурентоспроможності, споживчі ціни на продукти харчування (загальна вартість), співвідношення між заробітною платою в Україні та інших країнах, рівень безробіття серед економічно активного населення, середня очікувана тривалість життя при народженні, середній медіанний вік населення, індекс екологічної ефективності.

Наведені показники дещо розширюють існуючий аналіз практики функціонування людського капіталу з одного боку. З іншого боку, не розглядаються показники, що звичайно характеризують людський капітал, тому що вони наведені в інших дослідженнях [19–21]. Аналітична харак-

теристика проводилася в розрізі співставлення досягнень України та інших країн світу для розуміння місця України на світовій арені.

Спроможність та ефективність функціонування людського капіталу обумовлена внутрішньою ситуацією в країні та її позиціонуванням на зовнішніх ринках. Вважаємо що середовище функціонування людського капіталу визначає вектори його розвитку. Для його визначення проаналізовано індекс глобальної конкурентоспроможності країн в 2018 р.

Як видно з рис. 1, позиція України 83 у загальному рейтингу 140 країн світу, тобто середня. Сусідами нашої країни виявилися Аргентина (81), Домінікана (82), Македонія (84) та Шрі-Ланка (85).

Внутрішнє середовище функціонування людського капіталу описується рівнем споживчих цін (рис. 2).

Можна констатувати, що рівень споживчих цін (загальна вартість) в Україні самий низький та складає 18 – 26 євро. У Франції становить 52 – 61 євро, Польщі, Білорусі – 25 – 27 євро. На жаль, рівень України обумовлений низькими доходами українського населення (рис. 3).

Середньомісячна заробітна плата в Україні підрахована Євростатом на рівні 250 євро, що в 1,6 разів нижче показника в Білорусії, 5,6 разів в Польщі і в 13,4 рази Франції.

Функціонування людського капіталу яскраво відображається через задіяність його на ринку праці та можливість реалізувати себе. Тому наведені характеристики рівня безробіття серед економічно активного населення в країнах (рис. 4) та динаміка рівня безробіття серед економічно активного населення (за методологією МОП) в Україні (рис. 5).

В Україні рівень безробіття становить 8,8 відсотків, при чому має спадну динаміку з 2000 р. (рис. 5). Це єдиний з низки показників, що використано в ході даного дослідження, який позитивно характеризує функціонування людського капіталу на тлі інших країн.

Базисом розвитку, функціонування людського капіталу є фізичний стан та здоров'я людини – так званий «фізичний капітал людини». В даному



Рис. 1. Індекс глобальної конкурентоспроможності країн в 2018 р., місце

Джерело: побудовано автором на основі даних [22]



Рис. 2. Споживчі ціни на продукти харчування в Україні та інших країнах світу (загальна вартість), євро

Джерело: побудовано автором на основі даних [22; 23]

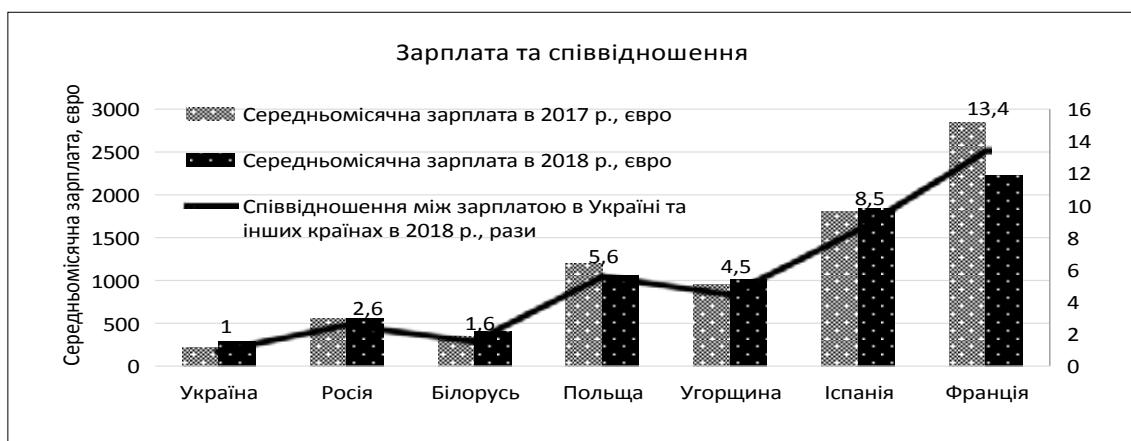


Рис. 3. Споживчі ціни на продукти харчування в Україні та інших країнах світу (загальна вартість), євро, та співвідношення між заробітною платою в Україні та інших країнах, рази

Джерело: побудовано автором на основі даних [22]

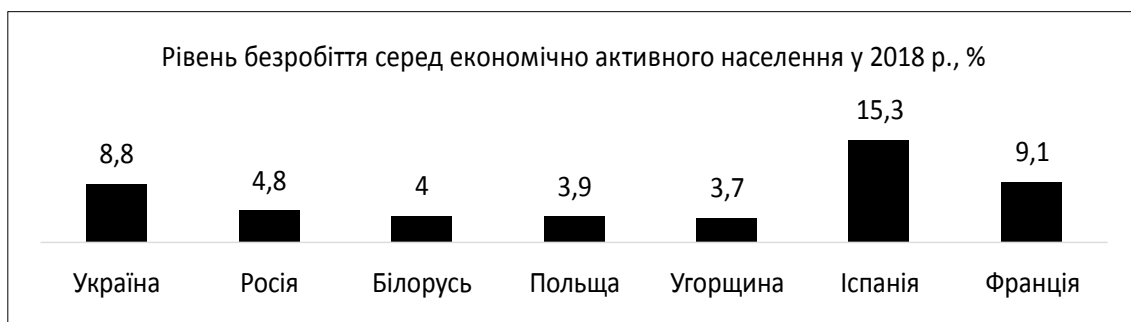


Рис. 4. Рівень безробіття серед економічно активного населення (за методологією МОП) в Україні та інших країнах світу у 2018 р., %

Джерело: побудовано автором на основі даних [22]

напрямі доцільно розглянути середню очікувану тривалість життя при народженні та середній медіанний вік населення по країнам (рис. 6).

На рис. 6 чітко відстежується значна різниця в очікуваній тривалості життя між Україною та іншими країнами. Так, середня очікувана



Рис. 5. Рівень безробіття серед економічно активного населення (за методологією МОП) в Україні, %

Джерело: побудовано автором на основі даних [23]

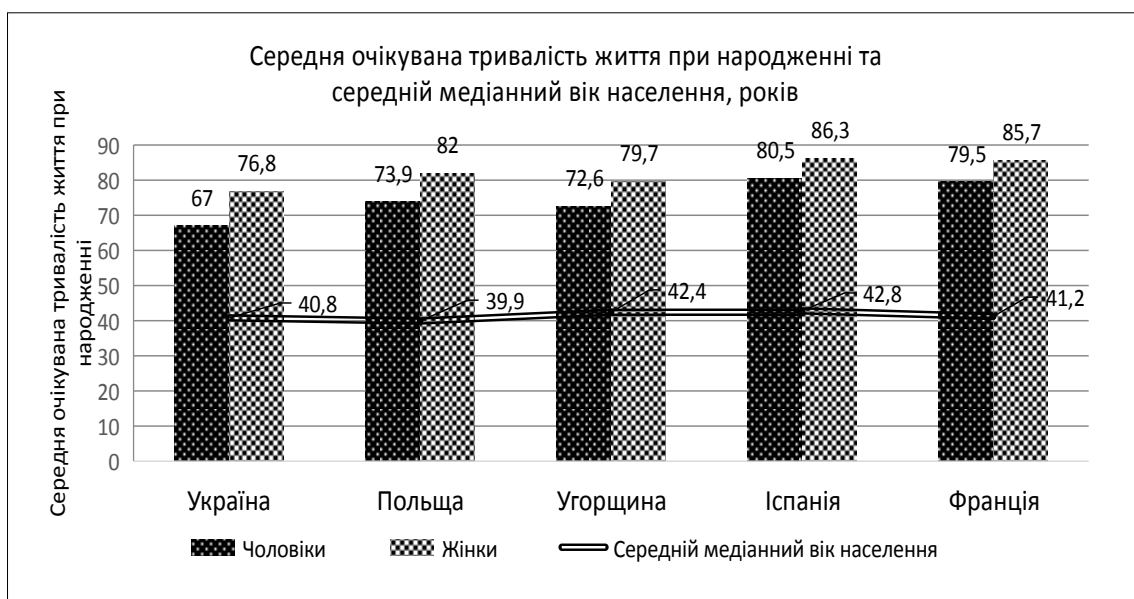


Рис. 6. Середня очікувана тривалість життя при народженні та середній медіанний вік населення, років

Джерело: побудовано автором на основі даних [22, 23]

тривалість життя при народженні в Україні на 10 років нижча за Францію та Іспанію і на 5 років нижча ніж в Польщі та Угорщині як у чоловіків, так і у жінок.

На відміну раніше розглянутих характеристик, середній медіанний вік населення по країнам мають невелику відмінність та коливаються у незначних межах – від 39,9 до 42,8 років.

В останні роки значна роль в збереженні здоров'я людського капіталу країни приділяється екологічним факторам впливу. Тому в розрізі характеристики стану здоров'я розглянуто рейтингові позиції країн за індексом екологічної ефективності (рис. 7).

Індекс екологічної ефективності визначений першоджерелом за 10 основними категоріями: якість повітря, вода та санітарія, забруднення важкими металами, біорізноманіття та середовище проживання, ліси, рибальство, зміна клі-

мату та енергетика, забруднення повітря, водні ресурси, сільське господарство [22]. Україна займає низьке 109 місце в рейтингу, що відповідає стану екології в ній. Розглянуті характеристики практики функціонування людського капіталу в Україні та інших країнах світу показали стан та позицію людського капіталу України на тлі інших країн.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Зробивши аналіз характеристик практики функціонування людського капіталу в Україні та інших країнах світу, можна дійти висновку про порівняно низький рівень досліджених показників. Такий стан речей вимагає зробити певну кількість конкретних заходів від суб'єктів, які зацікавлені в забезпеченні комфортного існування громадянина. Це і держави, місцеві органи влади, інші інститу-

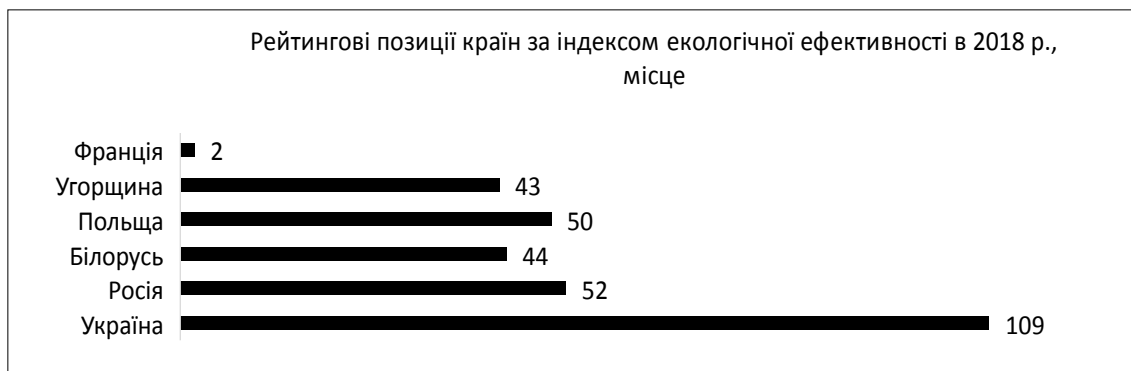


Рис. 7. Рейтингові позиції країн за індексом екологічної ефективності в 2018 р., місце
Джерело: побудовано автором на основі даних [22]

ції та безпосередньо сама людина. Реалізація заходів передбачає здійснення постійного контролю аналітичних характеристик практики функціонування людського капіталу. Системне

створювання низки аналітичних характеристик функціонування людського капіталу, додавання в систему нових стає перспективним напрямом подальших розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 20.12.2018).
2. Becker G. S. Human Capital. New York : Columbia University Press, 1964.
3. Mincer J. Human Capital and Economic Growth. NBER Working Paper, 1981. 803 p. URL: <http://www.nber.org/papers/w0803.pdf> (дата звернення: 05.01.2019).
4. Schulz T. W. Investment in Human Capital. American Economic Review. 1961. March. 51. P. 1–17.
5. Fisher I. The application of mathematics to the social sciences. Bull. Amer. Math. Soc. 1930. Vol. 36(4). P. 225–243. DOI: <https://doi.org/10.1090/S0002-9904-1930-04919-8>.
6. Джахан С. и др. Индексы и индикаторы человеческого развития: Обновленные статистические данные 2018 др. 2018. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_ru.pdf (дата звернення: 05.12.2018).
7. Фриман Е.М., Фриман И.М. Человеческий капитал как фактор конкурентоспособности предприятия. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 2 (13). С. 150-153.
8. Siddiqui A. The Human Capital and Economic Growth Nexus: in East and South Asia. Applied Economics. 2016. Vol. 49 (28). P. 2697–2710. DOI: <https://doi.org/10.1080/00036846.2016.1245841>.
9. Ali M., Egbetokun A., Memon M. Human capital, social capabilities and economic growth. Economies. 2018. No. 6 (2). P. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies6010002>.
10. Рекун І. І. Роль людського капіталу в процесі формування економічної безпеки. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 4 (09). С. 67–71.
11. Ткач А.А., Радева М.М., Коломієць В.М. та ін. Институциональные трансформации экономических систем. Трансформаційні процеси в економіці України: інституціональний контекст: монографія. Мелітополь: Колор Принт, 2018. С. 180–252. DOI: <https://doi.org/10.32901/978-966-2489-64-4/2018>.
12. Ткач Т. Професійна вигораність у менеджерів. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. 2016. Zeszyt № 47 (3/2016). P. 260–273.
13. Kolomiets V., Golovkova L. The institutional content of the human capital of the national economy. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol. 3(5). P. 289–293. DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-5-289-293>.
14. Radieva M. Institutional modernization of the Global economy. Baltic Journal of Economic Studies. 2018. Vol. 4. No. 5 (2018). P. 283–290. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-283-290>.
15. Грінченко А.Ю. Підвищення якості життя населення та його вплив на стан економічної безпеки в умовах інституційних змін. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 1 (12). С. 3–9. URL: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/12_2018/02.pdf (дата звернення: 25.12.2018).
16. Котикова О.І., Бабич М.М., Брик С.В. Оцінка регіонального індексу людського розвитку Миколаївської області. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 2 (13). С. 186–194.
17. Ковтун О.В. Спрощений алгоритм розрахунку регіонального індексу розвитку людського капіталу. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. 2011. Вип. 19. С. 176–181. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZnpPdatu_2011_19_44 (дата звернення: 25.12.2018).

18. Методика вимірювання регіонального людського розвитку [Електронний ресурс] // Рішення Президії НАН України та колеції Держстату України. 1306. URL: https://ukrstat.org/uk/metod_polog/menu/07_posl.htm (дата звернення: 20.12.2018).

19. Брюховецька Н. Ю., Чорна Н.Ю. Управління розвитком людського капіталу підприємств: інституційний аспект: монографія. – Київ: НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – 2015. – 268 с. URL: ier.donetsk.ua/publish/mono/Bryukhovetska_Cherna.pdf (дата звернення: 25.11.2018).

20. Більська О. В. Людський потенціал і оцінка складових його конструктору. Інноваційний розвиток економіки: проблеми та перспективи : зб. тез наук. робіт учасників Міжнар. наук.-практ. конф. для студентів, аспірантів та молодих вчених, м. Київ, 9–10 вересня 2016 р. Київ, 2016. С. 21–24.

21. The Legatum Prosperity Index. URL: <http://www.prosperity.com> (Last accessed: 14.12.2018).

22. Громадська спілка «Економічний дискусійний клуб» URL: <http://edclub.com.ua/analytika/spozhyvchi-ciny-na-osnovni-vydu-produktiv-harchuvannya-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-1> (дата звернення: 20.11.2018).

23. Статистична інформація. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 29.11.2018).

ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

IMPROVING MARKETING ACTIVITIES INSURANCE COMPANY

Галушко О.І.

старший викладач кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Протопопова Н.А.

старший викладач кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Маргарян М.Л.

асистент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Якименко А.М.

асистент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Страхові компанії України відчувають потребу у введенні нових ідей страхового маркетингу та удосконалення існуючої маркетингової діяльності компанії. Ефективне управління в більшості залежить від ефективності застосування систем маркетингу і успішної діяльності страхових компаній. У статті розглянуті проблеми поліпшення і застосування страховими компаніями нових інформаційних, фінансових і маркетингових інструментів для забезпечення стабільності і конкурентоспроможності, а також для подальшого ефективного розвитку та підтримки активної діяльності в сучасних умовах. Досліджено специфіку планування маркетингу страхових компаній що дозволяє прийти до висновку про складність цього процесу і його важливої ролі в забезпеченні діяльності страховика. В цілому можна уявити процес планування поетапно, починаючи з маркетингової діяльності і завершуючи оформленням маркетингової програми.

Ключові слова: діяльність маркетингу, маркетинг, управління, страхова компанія, ефективність.

Страховые компании Украины испытывают потребность во введении новых идей страхового маркетинга и усовершенствование существующей маркетинговой деятельности компании. Эффективное управление в большинстве зависит от эффективности применения систем маркетинга и успешной деятельности страховых компаний. В статье рассмотрены проблемы улучшения и применения страховыми компаниями новых информационных, финансовых и маркетинговых инструментов для обеспечения стабильности и конкурентоспособности, а также для дальнейшего эффективного развития и поддержки активной деятельности в современных условиях. Исследована специфика планирования маркетинга страховых компаний что позволяет прийти к выводу о сложности процесса и его важной роли в обеспечении деятельности страховщика. В целом можно представить процесс планирования поэтапно, начиная с маркетинговой деятельности и заканчивая оформлением маркетинговой программы.

Ключевые слова: деятельность маркетинга, маркетинг, управление, страховая компания, эффективность.

Marketing has the elasticity of organizational forms of management, dynamic entrepreneurship, continuous search for ways to effectively adapt to the market and influence on the consumer. Marketing is based not on the approved plans, but above all on the deep knowledge of objective information about the market, on the current requirements of consumers and the initiative. The company forms and develops in the consumer a purposeful desire to buy and use its services. Due to this, representatives of companies find different data about consumers such as the cost, which the consumer is ready to pay the necessary data on the buyer, the cost that the buyer is willing to pay, which area is more profitable for investment and in which regions the market is more profitable, for the emergence of new enterprises or companies. The effectiveness of marketing depends on the functioning of the system of effective management of marketing activities in the enterprise. It is the marketing department that must determine the strategy, exercise control, analyze the trade and form a company complex. Effective management depends largely on the

effectiveness of marketing systems and the success of insurance companies. Principal in the management of the insurance company are the principles of marketing, research of the insurance market and the impact on it in order to obtain the company as much profit as possible. Successful work of any insurance company depends on its effective management through the marketing system. Therefore, insurance companies of Ukraine are in need of introducing new ideas of insurance marketing and improving the existing marketing activities of the company. The article deals with the problems of improving and applying by insurance companies new information, financial and marketing tools for ensuring stability and competitiveness, as well as for the further effective development and support of active activities in modern conditions. The specifics of marketing planning for insurance companies have been explored, which allows us to conclude that the complexity of this process and its important role in ensuring the activities of the insurer. In general, you can imagine the process of planning in stages, starting with marketing activities and completing the registration of marketing program.

Key words: marketing activity, marketing, management, insurance company, efficiency.

Постановка проблеми. Розвиток страхових відносин в Україні на сучасному етапі характеризується як розвиток технологій і збільшення конкуренції на ринку фінансових послуг, вони вимагають від страховиків знайти нові, маловитратні ефективні канали реалізації страхових продуктів, які дозволяють запропонувати страхові послуги страхувальникам в зручний для них спосіб і час.

Тому, головними в управлінні страхової компанії стають принципи маркетингу, дослідження страхового ринку та впливу на нього з метою отримання компанією якомога більшого прибутку. Успішна робота будь-якої страхової компанії залежить від ефективного управління нею за допомогою системи маркетингу.

Актуальність маркетингової діяльності в страховій компанії пояснюється тим, що в умовах ринкової конкуренції страхова компанія повинна мати достатню інформацію для аналізу ринкової ситуації, для виявлення слабких та сильних сторін конкретного страхового продукту, визначення необхідності впровадження нового продукту, тобто володіти теорією і практикою маркетингу з урахуванням особливостей страхової галузі.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питання маркетингової діяльності досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці: В.М. Геєць, І. Ансофф, Н.І. Чухрай В.Г. Герасимчук, Ф. Вірсема, Ф. Котлер, Є.В. Криківський, О.П. Крайник, О.Є. Кузьмін, Н.В. Куденко, Ж.-Ж. Ламбен, Г. Мінцберг, А.Ф. Павленко, М. Портер, К. Прахалад, С.В. Скибінський, Г. Хамел, Ф.І. Хміль, та ін. Перелічені автори розглядали проблеми класифікації стратегій, формування принципів маркетингу, методичних підходів до маркетингового планування і реалізації їх стратегій. На сьогоднішній день в іншому фінансовому секторі більшу кількість публікацій присвячується застосуванню принципів маркетингу, а саме: в банківській діяльності, слід зазначити, що представлені в цих роботах інструменти і методи маркетингу можуть бути досить успішно використані в страховій діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Привертають науково-

методичні роботи, в яких досліджуються проблеми використання маркетингу в сфері фінансових послуг, які адаптовані і застосовані саме в страхуванні. Така актуальність даної проблеми свідчить про практичної потреби такого роду досліджень.

Постановка завдання. Мета статті – пошук шляхів вдосконалення організації маркетингової діяльності страхової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, поняття «страховий ринок» включає в себе два складових елементи: ринок і страхування. Економісти розглядають ринок як відносини купівлі-продажу, деякі на перше місце ставлять наявність призначених інститутів, які зближують покупців і продавців. Ці сторони можна примирити шляхом пояснення ринку і зв'язків з обміну, структури, що допомагає його здійснювати. У національній страховій системі супроводжуються різні проблеми соціально-економічного характеру, в сучасних умовах розвитку ринкових відносин, захищаючи майнові інтереси юридичних та фізичних осіб.

Страхова діяльність вимагає специфіки знань, правильно управляти ситуаціями і визначати результативність дії страхових компаній за допомогою сучасних методів і прийомів, посередників, споживачів і страхувальників. На сьогоднішній день успішність може гарантувати любую діяльність яка піддається плануванню.

Планування сучасної маркетингової діяльності страхових компаній визначається тим, що в конкурентних умовах страховик повинен бути озброєний інформативно, тверезо аналізувати становище на ринку, порівнювати і планувати діяльність з конкурентами, удосконалюючи її, розробляти різні заходи, користуватися теорією і практикою маркетингу враховуючи особливості страхової галузі [1].

Страховий ринок – це складна інтегрована система, вона містить різні структурні ланки. Первинною формою страхового ринку є страхова компанія, суспільство. Процес формування і використання страхового фонду відбувається саме тут, збігаються особисті, групові і колективні інтереси, виражаються і формуються інші економічні відносини.

Структура страхового ринку складається з ринку страхувальника та страховика. Коли йде значне перевищення попиту над пропозицією страхових послуг, в цьому випадку ми стикаємося з ринком страховика. На практиці ринок страхувальника переважає на практиці. Перед можливим страхувальником з'являється можливість вибрати умови договору страхування, порівнювати різні альтернативи страхових продуктів, зрозуміти схожість бажань, гарантії, які забезпечуються страховим договором.

Структура страхового ринку описується в інституціональному та територіальному аспектах.

Вона складається з публічної і приватної основ в інституціональному аспекті. Представлена корпоративними, взаємними, державними і акціонерними страховими компаніями. У територіальному аспекті виділяють світовий (зовнішній), національний (внутрішній), місцевий (регіональний) страхові ринки. На шляху суспільно-економічного прогресу розвиток ринкових відносин усувають територіальні перепони, підсилюють процеси інтеграції, сприяють вступу національних страхових ринків у світовий. Приклад такої інтеграції – створення загальноєвропейського страхового ринку країн-учасниць ЄС.

Дослідження й аналіз ринку страхування в системі маркетингу «узагальнено наукові підходи до визначення категоріального апарату, це надає можливість стверджувати, що поняття «страхова послуга» «страховий продукт» та «страховий товар» схожі друг на друга, але в той же час відрізняються і між ними можна визначити певну ієрархію. Початковим, загальним поняттям є «страховий продукт» – наслідок людської діяльності, спрямований на реалізацію економічного захисту від різних наслідків, випадкових і ймовірних громадських і природних явищ. Продукт страхування конкретизується в послугі страхового захисту – в «страховій послугі». Продукт містить – компенсацію збитку в разі настання страхової події, проявляється в конкретній добірці основних послуг [5].

Аналіз властивостей страхового маркетингу вимагає звернення уваги на такі аспекти: дослідження процесу побудови маркетингової стратегії, розробка основних елементів комплексу, визначення його змісту і цілей маркетингу страхової організації.

Сутність досліджень страхового маркетингу можна показати за допомогою функцій. Як бачимо, маркетинг має на меті:

- дослідження ринків і клієнтської бази страховика – це дослідження нинішніх і потенційних клієнтів для того щоб виявити групи споживачів, залучення яких принесе страховику високі доходи;
- дослідження власного страхового портфеля страхової компанії – це аналіз ризику настання страхових випадків від таких клієнтів,

яким притаманні такі чинники, як її географічне положення, стать, професія;

- розробка вимог до страхових продуктів – процес виявлення їх властивостей, які найбільше відповідають потребам споживачів;

- просування послуг страхування на ринок.

Важливу роль в діяльності страховика займає маркетингове планування як складова частина управління, яка пов'язана з ризиками, прийняттям рішень в управлінні, освітою ціни, стимулюванням, контролем та ін. Все вищезазначене обумовлюється наступними факторами:

- доведення до досконалості ринкових відносин і механізму національної страхової системи, технологій інформування, методів управління на всіх рівнях;
- незалежність і самостійність ринкової поведінки страхувальників, страховиків, посередників;
- пристосування практики і теорії страхового маркетингу вимогам сучасності.

Слід зазначити, що перші два етапи складаються з процесу стратегічного маркетингового планування, а третій етап – з розробки програм, який в більшій частині випадків став називатися тактичним маркетинговим плануванням.

Визначивши ключові особливості планування маркетингової діяльності страхової компанії потрібно підкреслити, що в страховому підприємстві використовуються плани маркетингової діяльності двох видів: стратегічні (розробляються вищою ланкою управління страхової організації) і тактичні (розробляються середньою або нижньою ланкою управління страхової організації) [3].

На сучасному етапі планування маркетингу є комплексною системою, яка включає підсистему стратегічного планування і маркетингу (поточних, оперативних).

Сучасні вчені виділяють три етапи маркетингової діяльності [2]:

- 1) передплановий аналіз (підбір і систематизація інформації про зовнішнє макроекономічне оточення та ринки);

- 2) визначення цільових ринків, розробка стратегічних альтернатив, ключових переваг і прийняття рішень про позиціонування;

- 3) розробка програм маркетингу.

Планування маркетингу містить підготовку деталізованих планів для здійснення стратегічного плану компанії. Плани маркетингу розробляються для кожного стратегічного господарського підрозділу (СГП) компанії з деталізацією на продукти і ринки. План маркетингу включає такі розділи:

- поточна маркетингова ситуація;
- зведення контрольних показників;
- завдання і проблеми;
- небезпеки і можливості;
- програма дій;
- стратегія маркетингу;
- порядок контролю;
- бюджет.

Даний підхід до планування маркетингу, що комбінує його рішення тактичних і стратегічних завдань, дає можливість пересилити суперечність, що виникли при спробі розписати маркетинг на операційний і стратегічний. Мається на увазі, що стратегічний маркетинг, є незмінним і систематичним аналізом вимоги ринку, що виводить на створення ефективних товарів, призначених для окремих груп споживачів, що володіють характерними властивостями, а це, в свою чергу, відрізняє їх від товарів-конкурентів і, таким чином, створює виробнику стійку конкурентну перевагу.

Висновки. Проведено дослідження особливостей маркетингового планування в страхових компаніях воно дозволяє побачити складність цього процесу і його важливої ролі забезпечення діяльності страховика. Процес планування можна представити у вигляді послідовних етапів, починаючи з маркетингової діяльності і завершуючи оформленням маркетингової програми.

Дивлячись на результати проведеного дослідження, можна зробити висновок про те, що планування маркетингової діяльності в страховій компанії є досить складним процесом і вимагає розробки теоретичного, практичного, обґрунтованого і ефективного інструментарію, який дозволить ефективно вирішувати нестандартні завдання.

Таким чином, за допомогою планування маркетингової діяльності в страховій компанії ми можемо в комплексі підтримувати в нормі всі дані, і вдосконалювати їх за рахунок стратегічного планування. Хотілося б відзначити, що страховий маркетинг представляється як система інструментів, якими можна забезпечити ефективне регулювання страховика зі страхувальником, забезпечити високий економічний ефект. Незважаючи на відчутний позитивний ефект використання маркетингу в страховій діяльності, вітчизняні страхові компанії поки не

все здійснюють організацію комплексу маркетингу як повноцінної компоненти господарської діяльності

По-друге, до цих пір зберігається досить високий рівень корпоративного і кептивного страхування, яке не потребує страхового маркетингу. Також в економічній літературі досі не сформувався чіткого поділу понять «страховий продукт» і «страхова послуга» викликає деяку спірність використання наявного законодавства, а також реалізації маркетингової діяльності. Однак страховий продукт є товаром пасивної пропозиції, що означає, що потенційний страхувальник часто не допускає, що може вирішити свої проблеми з його допомогою, тому фахівцям страхової компанії необхідно пропонувати не просто страховий поліс, а страховий продукт з певним набором рішень конкретних проблем, що виникають у даної людини в даний момент часу. Отже, страховий маркетинг повинен бути націлений на страховий продукт як на складну концепцію, в центрі якої знаходиться споживач, представлений групою взаємопов'язаних потреб. Використання різних маркетингових інструментів та інтегрованих маркетингових комунікацій в страховому бізнесі дає можливість компанії бути конкурентоспроможною, моделювати свої стратегічні напрямки розвитку, формувати клієнтську базу і нарощувати фінансово-економічний потенціал. Ефективністю використання інструментів і методів маркетингу страховою компанією є її фінансовий результат, формований при послідовній його реалізації. У цілому в останні роки українські страховики також стали активно застосовувати деякі маркетингові інструменти для вирішення виникаючих завдань. Але ці інструменти як правило, зводяться до рекламних кампаній та проведення акцій зі стимулювання збуту. Деякі страхові компанії застосовують інтегровані маркетингові комунікації, і лише окремі почали використовувати всі елементи маркетингового комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф., Амстронг Ф. Основи маркетингу. Професійне видання. Москва: Вільямс, 2009. 1072 с.
2. Беляев В.І. Маркетинг: основи теорії та практики: підручник. 2007. 672 с.
3. Нікуліна М.М., Суходоева Л.Ф., Нікуліна М.М., Еріашвілі Н.Д. Страховий маркетинг: навч. посібник для студентів вузів, що навчаються за фахом «Фінанси і кредит». 2009. 503 с.
4. Данніков О.В. Розвиток маркетингу страхових послуг. Київський національний економічний університет. Міністерство освіти і науки України, Київ, 2004.
5. Страхування : підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – вид. 2-ге, перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2002. 599 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

FORECASTING CUSTOMS PAYMENTS AS AN INSTRUMENT FOR REALIZING THE CUSTOMS POLICY OF THE STATE

Покатаєва О.В.

доктор економічних наук, професор,
Класичний приватний університет

Мужев О.О.

Начальник Запорізької митниці
ДФС України у Запорізькій області

У статті здійснено прогнозування обсягів митних платежів в Україні в частині ввізного та вивізного мита методом Холта-Уінтерса. Актуальність теми дослідження підтверджена тим, що точність прогнозу макроекономічних показників в частині мита повинна формувати чутливість митної політики до його результатів. Доведено з точністю прогнозу 1,32%, що прогнозований показник обсягів ввізного мита підвищиться на 10,24% у порівнянні із 4 кварталом 2018 р. Реальні обсяги ввізного мита із точністю 1,30% перевищуватимуть значення аналогічного показника попереднього кварталу на 7,38%. Доведено, прогнозування митних платежів в частині вивізного мита, доцільно здійснювати тільки у короткостроковому періоді. Із точністю 18,3%, що є допустимим, доведено, що прогнозне значення обсягів вивізного мита становить 53870109 грн., що менше ніж аналогічний показник попереднього кварталу (4 квартал 2018 р.) на 31,32%. Таким чином, передбачається продовження низхідного тренду. За результатами прогнозування обсягів вивізного мита без урахування інфляції, прогнозне значення становить 51430297 грн., що на 4,52% менше за аналогічний показник, ряд динамік якого включає вплив інфляції. Доведено, реалізація митної політики не повинна бути відірваною від наявних реальних трендів митних платежів, на які окрім інших соціально-економічних факторів значний вплив здійснює сезонність та інфляція.

Ключові слова: тренд, обсяги ввізного мита, обсяги вивізного мита, прогнозування, митна політика, точність прогнозу.

В статье осуществлено прогнозирование объемов таможенных платежей в Украине в части ввозной и вывозной пошлины методом Холта-Уинтерса. Актуальность темы исследования подтверждена тем, что точность прогноза макроекономических показателей в части пошлины должна формировать чувствительность таможенной политики его результатам. Доказано с точностью прогноза 1,32%, что прогнозируемый показатель объемов ввозной пошлины повысится на 10,24% по сравнению с 4 кварталом 2018. Реальные объемы ввозной пошлины с точностью 1,30% превышают значение аналогичного показателя предыдущего квартала на 7,38%. Доказано, прогнозирования таможенных платежей в части вывозной пошлины, целесообразно осуществлять только в краткосрочном периоде. С точностью 18,3%, что является допустимым, доказано, что прогнозное значение объемов вывозной пошлины составляет 53870109 грн., что меньше чем аналогичный показатель предыдущего квартала (4 квартал 2018) на 31,32%. Таким образом, предполагается продолжение нисходящего тренда. По результатам прогнозирования объемов вывозной пошлины без учета инфляции, прогнозное значение составляет 51430297 грн., что на 4,52% меньше аналогичного показателя, ряд динамик которого включает влияние инфляции. Доказано, реализация таможенной политики не должна быть оторванной от имеющихся реальных трендов таможенных платежей, на которые кроме других социально-экономических факторов значительное влияние осуществляет сезонность и инфляция.

Ключевые слова: тренд, объемы ввозной пошлины, объемы вывозной пошлины, прогнозирования, таможенная политика, точность прогноза.

The article predicts the volume of customs payments in Ukraine in terms of import and export duties by the Holt-Winters method. The relevance of the research topic is confirmed by the fact that the accuracy of the forecast of macroeconomic indicators in terms of duties should form the sensitivity of customs policy to its results, otherwise the measures in this area will be separated from reality and over time, their relevance and expediency will significantly lose their positions. Actual figures of import duties indicate an increasing tendency of the indicator for the period 2016-2018. The seasonal nature of import duties has a significant impact on the volume of customs duties

- the level of the indicator above 1, namely in the 3rd and 4th quarters, which should be taken into account in the implementation of customs policy tasks state It is proved with an accuracy of 1.32%, that the forecast import duty will increase by 10.24% compared to Q4 2018, the real import duties with an accuracy of 1.30% will exceed the value of the same indicator of the previous quarter by 7.38%. The unstable dynamics of export duties is described by 47% of the coefficient of variation, that is, the heterogeneity of a number and significant volatility of dynamics, and therefore the riskiness when making managerial decisions within the framework of the implementation of customs policy. It is proved that forecasting of customs payments, in particular, in the part of export duty, is expedient only in the short-term period. Established, the index of seasonality of the indicator prevails in 1 in 2 and 4 quarters. With an accuracy of 18.3% that is admissible, it is proved that the forecast value of the volume of export duty is UAH 53870109, which is less than the same indicator of the previous quarter (Q4 2018) by 31.32%. Thus, the extension of the downtrend trend is foreseen. According to the results of forecasting the volume of export duty excluding inflation, the forecast value is UAH 51430297, which is 4,52% less than the same indicator, whose range of dynamics includes the effect of inflation. It is proved that the implementation of customs policy should not be separated from existing real customs customs trends, which, besides other socio-economic factors, have seasonal effects and inflation.

Key words: trend, import duty rates, export duty rates, forecasting, customs policy, forecast accuracy.

Вступ та постановка проблеми. Прогнозування обсягів митних платежів виступає одним із головним інструментів митної політики для уточнення поточних її заходів та розробки планів її реалізації на майбутні періоди. Точність прогнозів та методи, які обираються, базуються на методології бюджетного планування. У разі відсутності у дослідника внутрішніх даних щодо формування бази досліджуваних показників, множини факторів впливу, можна оперувати тільки фактичними рядами динаміки. Зазначене нам дає уяву про сформований тренд досліджуваного показника, його перспективні зміни, визначивши коридор яких уточнюються не тільки стратегічні, а і тактичні плани та завдання політики держави. На наш погляд, точність прогнозу макроекономічних показників повинна формувати чутливість митної політики до його результатів, в іншому випадку заходи в цій сфері будуть відірваними від дійсності та з часом, їх актуальність та доцільність значно втрачатиме позиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями прогнозування економічних показників в частині дохід бюджету, податкових надходжень займалися такі вчені як: Вдовиченко А.М. [10], Зварич О.В. [8], Зубрицький А.І. [10], Котіна Г.М. [7], Кучерова Г.Ю. [3;4], Мокляк М.В. [11], Орос Г.В. [10], Присенко Г.В. [5], Терещенко Л.О. [9], Хлівний К.В. [6]. Проте, динаміка досліджуваних показників постійно змінюється, що потребує системного перегляду результатів прогнозування, зокрема, з урахуванням сезонності та інфляції.

Метою статті є прогнозування обсягів ввізного та вивізного мита України як інструмент реалізації митної політики держави.

Результати дослідження. Отже, розглянемо ключові показники результативності митної політики держави, а саме: динаміки рядів обсягів митних платежів як ввізного, так і вивізного мита, рис. 1.

Фактичні дані обсягів ввізного мита свідчать про зростаючу тенденцію показника за період

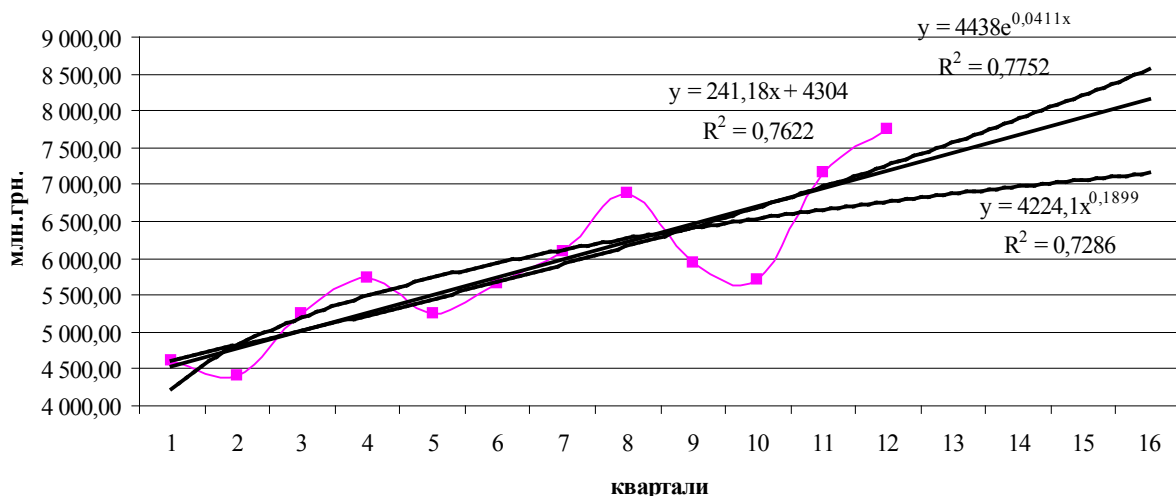


Рис. 1. Динаміка квартальних обсягів митних платежів (ввізне мито) за період 2016-2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними за даними [1]

2016-2018 рр. При цьому, тенденція описується з високою долею вірогідності (0,72-0,77) лінійною, ступеневою та експоненційною залежностями. Проте, зазначимо, що амплітуда коливань також зростає, коефіцієнт варіації ряду динаміки становить 17%, що визначається як середнє значення ризику відхилень, тоді як за період 2017-2018 р. – показник дорівнює 13%, а за 2018 р. – 14,8%.

Зважаючи на те, що для точності прогнозу та об'єктивності інтерпретації результатів прогнозування, фактичні дані обсягів митних платежів не відображатимуть дійсність, тому для обґрунтування економічного змісту розрахунків, з ряду динаміки виокремлюються значення таких впливових показників як інфляція та сезонність.

Саме реальні обсяги митних платежів як джерело бюджету країни повинні визначати вектор митної політики, її основи цілі та завдання на перспективу. Тому при дослідженні часового ряду динаміки митних платежів доцільно коригувати значення показника на рівень інфляції та прибирати вплив сезонності.

Результати розрахунків сезонності наведено у табл. 1.

За даними табл. 1 видно, що сезонність має суттєвий вплив на обсяги митних платежів – рівень показника вищий за 1, саме у 3 та 4 кварталі, що треба враховувати при реалізації завдань митної політики держави.

Наведемо динаміку обсягів ввізного мита за період 2016-2018 рр. без сезонності та порівняємо їх з фактичними даними, рис. 2.

За даними рис. 2 видно, що ряд динаміки ввізного мита стає більш згладженим, наявна сезонність та чіткий тренд доводить доцільність використання методу Холта-Уінтерса для прогнозування досліджуваного показника.

Розглянемо динаміку обсягів митних платежів в частині ввізного мита без інфляційної компоненти, табл. 2, рис. 3.

Так, за даними рис. 3 видно, що квартальні обсяги ввізного мита без сезонності та без інфляції мають більш згладжену динаміку та нижчий рівень за рахунок знецінення коштів в результаті впливу інфляції. Крім того, обсяги ввізного мита в середньому за досліджуваний

Таблиця 1
Результати розрахунку індексу сезонності обсягів ввізного мита (млн. грн.)
за період 2016-2018 рр.

№ кварталу	2016	2017	2018	Середнє значення	Індекс сезонності
1	4602,232	5255,312	5930,647	5262,73	0,896292
2	4402,965	5662,759	5705,367	5257,031	0,895321
3	5262,753	6102,908	7165,305	6176,988	1,051999
4	5733,308	6877,375	7759,093	6789,925	1,156388
Середнє значення	5871,669				

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

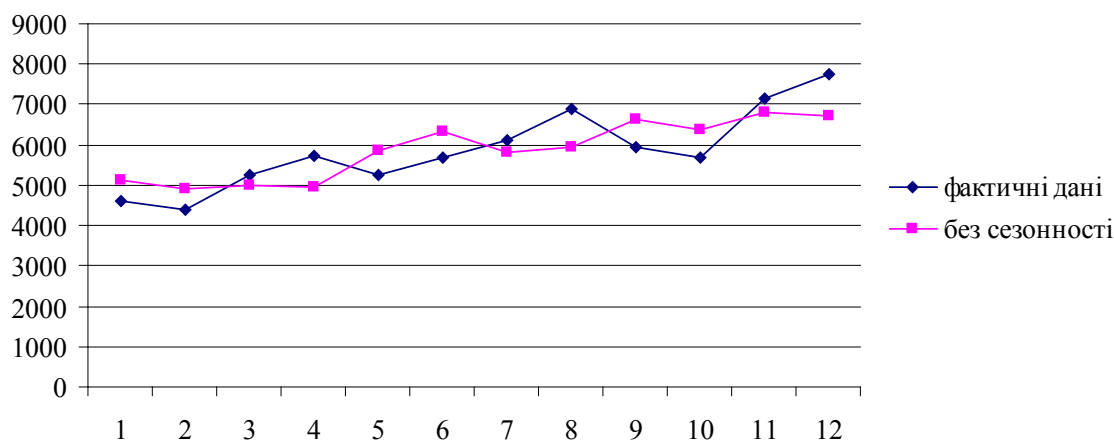


Рис. 2. Динаміка квартальних обсягів ввізного мита за період 2016-2018 рр. без сезонності, млн. грн.

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

Таблиця 2
Квартальний індекс інфляції

№ кварталу	2016	2017	2018
1	1,02	1,04	1,04
2	1,03	1,04	1,01
3	1,01	1,02	1,01
4	1,06	1,03	1,04

Джерело: узагальнено автором за даними [2]

період відрізняються від обсягів ввізного мита без впливу інфляції та сезонності на 10,1%. Нажаль, не є можливим визначення впливу на обсяги показника у результаті затримки надходжень у бюджет коштів та їх освоєнням, що на практиці значно впливає як на доходи бюджетів, так і на ефективність їх розподілу, освоєння.

Проведемо аналогічне дослідження щодо динаміки обсягів вивізного мита в Україні за аналогічний період за квартальними даними, рис. 4. На рис. 4 наявна нестабільна динаміка досліджуваного показника, що описується 47% коефіцієнтом варіації, зазначене доводить неоднорідність ряду та значну волатильність динаміки, а тому і ризикованість при прийнятті управлінських рішень в межах реалізації митної політики в частині вивізного мита.

На наш погляд, ряд динаміки досліджуваного показника доцільно декомпанувати за такими періодами як з 1 по 7 квартали та з 7 по 12 квартали, оскільки нестабільна тенденція із значною амплітудою коливання змінюється на стабільну низхідну тенденцію саме з 7 кварталу. Оскільки з 7 кварталу спостерігається наявність тренду і обсягам вивізного мита, як і обсягам ввізного мита, притаманна сезонність, для прогнозу-

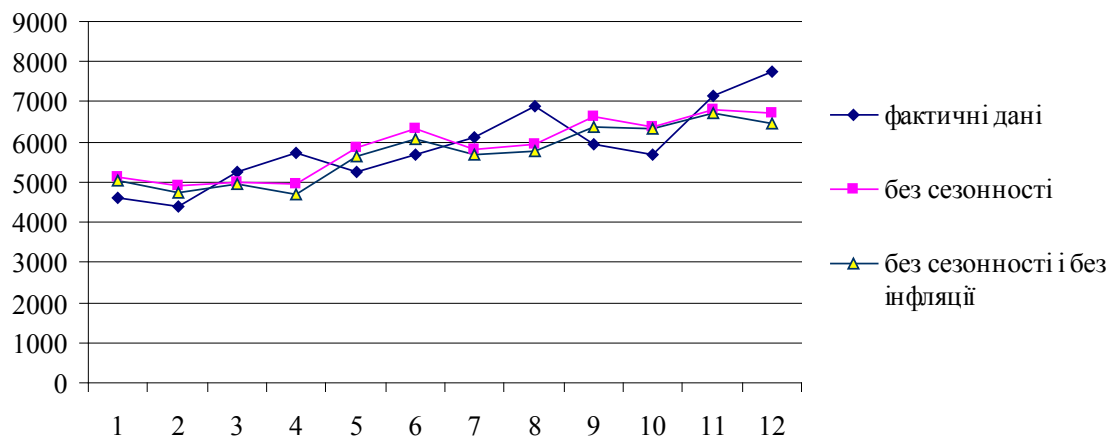


Рис. 3. Динаміка квартальних обсягів ввізного мита за період 2016-2018 рр. без сезонності і без інфляції, млн.грн.

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

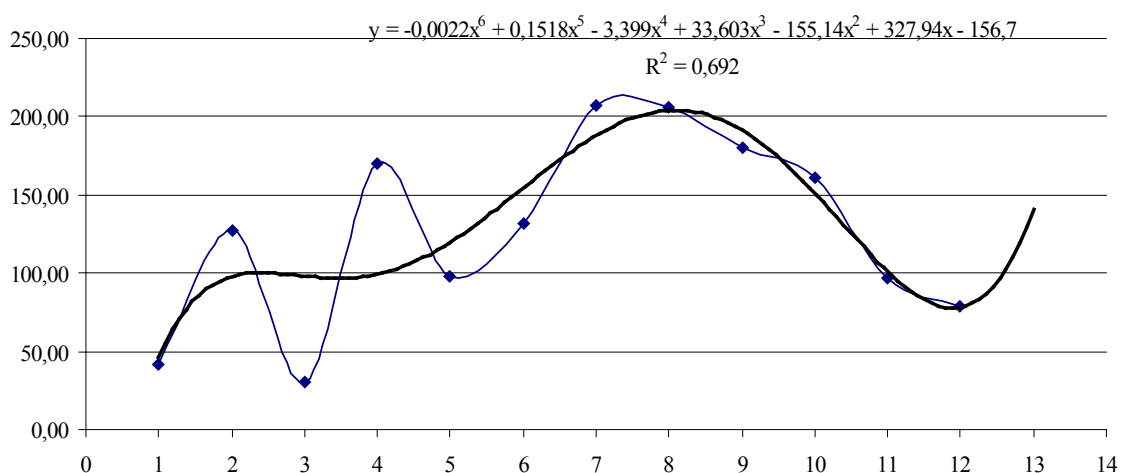


Рис. 4. Динаміка квартальних обсягів митних платежів (вивізне мито) за період 2016-2018 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором за даними за даними [1]

вання доцільно також застосовувати метод Холта-Уінтерса, який враховує сезонність та наявність тренду на визначеному відрізку.

Результати розрахунків сезонності наведено у табл. 2.

Індекс сезонності на відміну від попередньо досліджуваного показника обсягів вивізного мита превалює, тобто, вищий за 1 саме у 2 та у 4 кварталі. Наведемо ряди динаміки обсягів вивізного мита за період 2016-2018 рр. без урахування впливу сезонності та інфляції, рис. 5.

В середньому за досліджуваний період обсяги вивізного мита відрізняються від обсягів вивізного мита без урахування інфляції та сезонності на 15%. Так, динаміка показника є більш згладженою тільки з 9 кварталу. Таким чином, можна стверджувати, що прогнозування митних платежів, зокрема, в частині вивізного мита доцільно здійснювати тільки у коротко-строчковому періоді.

Отже, здійснимо прогнозування досліджуваного ряду динаміки обсягів вивізного мита методом Холта-Уінтерса за наступним алгоритмом:

$$Y_{t+k} = L_t + kT_t, \quad (1)$$

де, Y_{t+k} – прогнозоване значення за квартал $t+k$,

k – кількість періодів часу вперед,

L_t – рівні тренда значень,

T_t – сезонність тренда,

Формула тренду:

$$L_t = ay_t + (1-a)(L_{t-1} + T_{t-1}) \quad (2)$$

где L_t – значення тренду,

a – ваги тренду,

y_t – факт обсягів за квартал t ,

T_t – значення сезонності.

Формула сезонності:

$$T_t = b(L_t - L_{t-1}) + (1-b)T_{t-1} \quad (3)$$

где T_t – значення сезонності,

b – ваги сезонності,

L_t – поточне значення тренду,

L_{t-1} – попереднє значення тренду,

T_{t-1} – попереднє значення сезонності.

За результатами проведених розрахунків маємо наступні результати:

За результатами розрахунків встановлено, що коефіцієнти a та b становлять 0,89 та 0,11 відповідно, похибка мінімальна і становить 1,32%, що доводить точність результатів прогнозування. Точність прогнозування доводить також і динаміка прогнозних і фактичних даних обсягів митних платежів, див. рис. 5.

Таблиця 2

Результати розрахунку індексу сезонності обсягів вивізного мита за період 2016-2018 рр.

№ кварталу	2016	2017	2018	Середнє значення	Індекс сезонності
1	41,3398	97,76985	179,7164	106,2754	0,833865
2	127,3874	132,0908	160,797	140,0917	1,099198
3	30,47478	207,1448	96,67481	111,4315	0,874321
4	170,52	206,4531	79,02038	151,9978	1,192616
Середнє значення	127,4491				

Джерело: побудовано автором за даними [1]

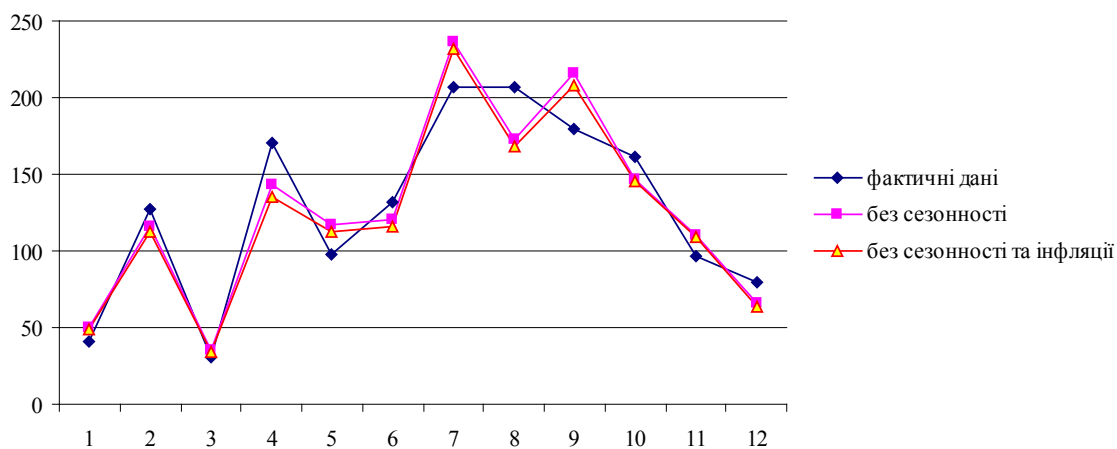


Рис. 5. Динаміка квартальних обсягів вивізного мита за період 2016-2018 рр. без сезонності і без інфляції, млн. грн.

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

Таблиця 4

Результати розрахунків обсягів ввізного мита, млн. грн.

Періоди	Обсяги ввізного мита	Ltrend	Tcez	Prog	Похибка
1	4602,232	4602,232	0		0,00%
2	4402,965	4424,885	-19,5082	4602,232	0,05%
3	5262,753	5168,442	64,429	4405,376	0,57%
4	5733,308	5678,26	113,4218	5232,871	1,02%
5	5255,312	5314,313	60,91123	5791,681	2,28%
6	5662,759	5631,13	89,06094	5375,224	1,01%
7	6102,908	6060,809	126,5289	5720,191	1,38%
8	6877,375	6801,471	194,0835	6187,338	1,72%
9	5930,647	6047,787	89,82909	6995,554	3,49%
10	5705,367	5752,915	47,51193	6137,616	1,67%
11	7165,305	7015,168	181,1335	5800,427	0,43%
12	7759,093	7697,186	236,2308	7196,301	2,25%
Середнє значення	1,32%				

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

За результатами, що представлені на рис. 5 можна стверджувати, що досліджуваний показник зростатиме у наступному періоді (1 квартал 2019 р.) становитиме 7933417063,26 грн., тобто підвищиться на 10,24% у порівнянні із періодом, що передує, тобто 4 кварталом 2018 р.

Проведемо аналогічні розрахунки для ряду динаміки митних платежів, за даними обсягів ввізного мита, що позбавлені інфляційного впливу, табл.5, рис. 6.

Представимо динаміку фактичних та прогнозних даних обсягів ввізного мита без інфляції за період 2016-2018 рр., рис. 6.

Отже, за результатами прогнозування вста-

новлено, точність прогнозу незначно, але краща і становить 1,30%. Також прогнозне значення обсягів митних платежів становитиме 7646885077,34 грн. на наступний квартал, що перевищує значення аналогічного показника попереднього кварталу на 7,38%. Тобто, реальні обсяги ввізного мита зростуть дещо менше ніж фактичні, проте, порівнюючи прогнозне значення фактичного показника і його ж, но без інфляції, можна стверджувати, що показник без інфляції відрізняється від фактичного на 3,61%. І це за умов того, що враховано рівень інфляції попереднього кварталу, якщо його буде уточнено по факту, відхилення показника зміниться у той чи інший бік.

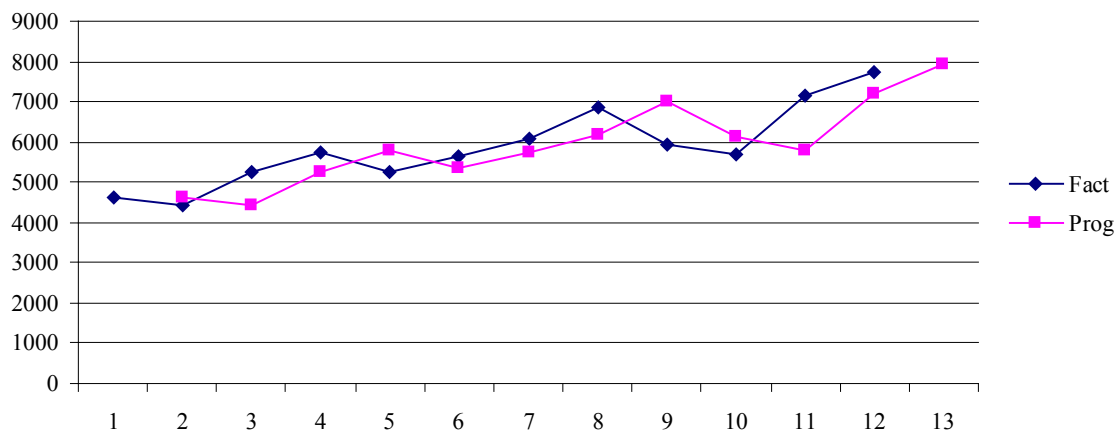


Рис. 5. Динаміка фактичних та прогнозних даних обсягів кварталних митних платежів (ввізне мито) за період 2016-2018 рр.

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

Таблиця 5

Результати розрахунків обсягів ввізного мита без інфляції, млн.грн.

№ періоду	Fact	Ltrend	Tcez	Prog	Похибка
1	4534,158	4534,158	0		0,00%
2	4258,339	4288,679	-27,0026	4534,158	0,08%
3	5190,445	5088,28	63,9238	4261,677	0,74%
4	5429,667	5399,146	91,08741	5152,204	1,12%
5	5055,664	5103,467	48,54306	5490,233	1,91%
6	5452,978	5419,872	78,0079	5152,01	0,82%
7	5977,277	5924,544	124,9409	5497,88	1,21%
8	6668,523	6600,429	185,5448	6049,485	1,76%
9	5727,878	5844,268	81,95718	6785,973	3,46%
10	5660,087	5689,362	55,9022	5926,225	1,50%
11	7081,271	6934,31	186,6973	5745,264	0,56%
12	7464,342	7426,575	220,3097	7121,008	2,45%
Середнє значення	1,30%				

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

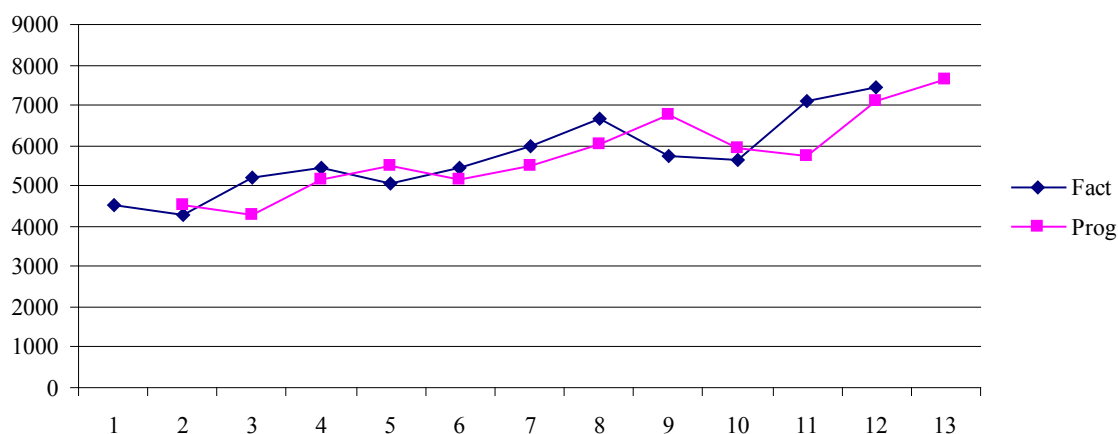


Рис. 6. Динаміка фактичних та прогнозних даних обсягів квартальних митних платежів (ввізне мито) без інфляції за період 2016-2018 рр.

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

Проведено аналогічні розрахунки для ряду динаміки квартальних обсягів вивізного мита за період з третього кварталу 2017 р. та 2018 р., саме за той період, коли наявний тренд. Результати розрахунків наведено у табл. 6, рис. 7.

Порівнюємо фактичні дані обсягів вивізного мита із прогнозними, рис. 7. Динаміка рядів близька за значеннями зважаючи на рівень похибки у 18,3%. За результатами розрахунків встановлено, що обсяги митних платежів вивізного мита доцільно прогнозувати в межах року, півтора. Точність здійсненого прогнозу становить 18,3%, що є допустимим значенням. Коефіцієнти а та b становлять 0,68 та 0,31 відповідно. Прогнозне значення досліджуваного показника становить 53870109 грн., що менше ніж аналогічний показник попереднього кварталу (4 квартал 2018 р.) на 31,32%.

За результатами прогнозування показника без урахування інфляції, його прогнозне значення становить 51430297 грн., що на 4,52% менше за аналогічний показник, ряд динамік якого включає вплив інфляції.

Висновки. За результатами прогнозування обсягів митних платежів доведено доцільність виокремлення із рядів динаміки сезонність та інфляцію. Також, доведено, що прогнозування доцільно здійснювати на короткостроковий період, зокрема, для обсягів вивізного мита, обсяги якого визначаються значною волатильністю. Точність прогнозу обсягів вивізного мита становила 1,32%, ввізного – 18,3%, що є допустимим значенням. Так, прогнозується підвищення обсягів вивізного мита на 1 квартал 2019 р. на 10,24% у порівнянні із 4 кварталом 2018 р. і на 7,38%, якщо розглядати показник

Таблиця 6

Результати розрахунків обсягів вивізного мита, млн.грн.

№ періоду	Fact	Ltrend	Tcez	Prog	Похибка
1	207,1448	154,9669	29,17585	114,6984	44,6%
2	206,4531	162,1304	28,20725	184,1427	10,8%
3	179,7164	144,4384	19,5704	190,3377	5,9%
4	160,797	128,5408	12,4449	164,0088	2,0%
5	96,67481	81,94342	-3,49967	140,9857	45,8%
Середнє значення	18,3%				

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

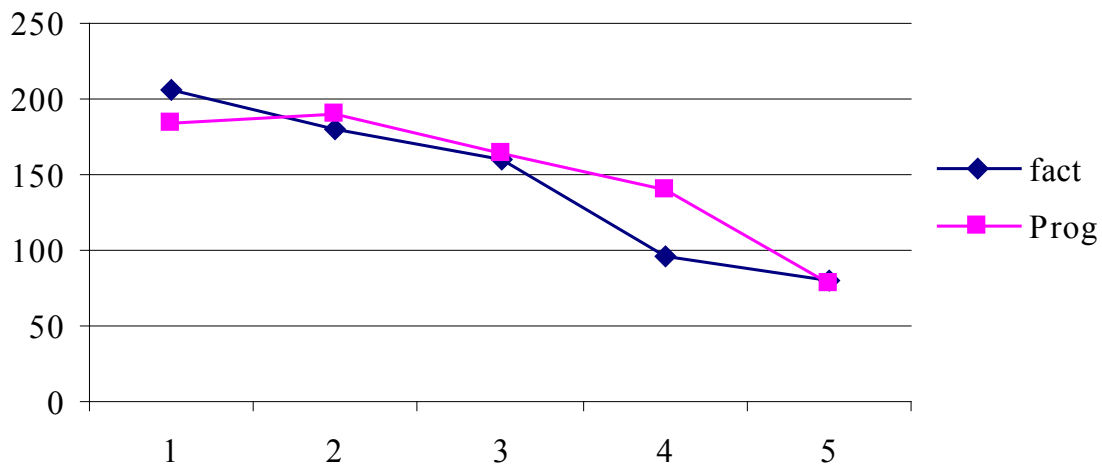


Рис. 7. Динаміка фактичних та прогнозних даних обсягів квартальних митних платежів (вивізне мито) за період 3 квартал 2017 р. по 4 квартал 2018 р., млн.грн.

Джерело: розрахунки автора за даними [1]

без інфляції. Щодо обсягів вивізного мита, то прогнозується подальше зниження показника у 1 кварталі 2019 р., а саме: на 31,32% і на 33,71% за даними без інфляції. Таким чином, реалізація

митної політики не повинна бути відірваною від наявних реальних трендів митних платежів, на які окрім інших соціально-економічних факторів значний вплив здійснює сезонність та інфляція.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звітність про виконання бюджетів – Офіційний сайт Державної казначейської служби. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кучерова Г.Ю. Прогнозування податкових надходжень державного бюджету України / Г.Ю. Кучерова // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький державний університет управління МОН України; Інститут економіки промисловості НАН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. Дружківка: Юго-Восток, 2015. – Вип. 1(46). – С. 160-166.
4. Кучерова Г. Ю. Трендовий аналіз податкових надходжень зведеного бюджету України // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – №. 14. – С. 258-261.
5. Присенко Г. В. Прогнозування соціально-економічних процесів: навч. посіб. / Г.В. Присенко, Є.І. Равікович. – К.: КНЕУ, 2005. – 378 с.
6. Хлівний К.В. Реалії прогнозування податкових надходжень бюджету в Україні / К.В. Хлівний, Г.М. Котіна // Економіка та держава. – 2011. – №9. – С. 11-15
7. Котіна Г.М. Прогнозування податкових надходжень бюджету: автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Г. М. Котіна; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: [б. в.], 2011. – 20 с.
8. Зварич О.В. Прогнозування податкових надходжень у системі формування доходів бюджету: автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. В. Зварич; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: [б. в.], 2012. – 19 с.

9. Терещенко Л.О. Моделювання та прогнозування податкових надходжень на регіональному рівні: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.03.02 / Л.О. Терещенко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 18 с.

10. Вдовиченко А. М. Практичне застосування методів прогнозування доходів бюджету на прикладі України / А. М. Вдовиченко, А. І. Зубрицький, Г. В. Орос. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 32 с.

11. Мокляк М.В. Просторовий підхід у прогнозуванні податкових надходжень / М.В. Мокляк, П.С. Чернов, А.М. Вдовиченко, А.І. Зубрицький // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 2. – С. 7-20.

ВІДНОВЛЮВАНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ РЕГІОНІВ: ДОСВІД КРАЇН СВІТУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ

RENEWABLE ENERGY IN THE POWER SUPPLY SYSTEM OF RURAL SETTLEMENTS OF THE REGIONS: THE EXPERIENCE OF THE WORLD AND PROSPECTS

Кузнєцова Г.О.

кандидат економічних наук, докторант,
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8048-6631>

У статті проаналізовано світовий досвід використання відновлюваних джерел енергії, зокрема сонячної енергетики, а також розглянуто перспективи використання відновлювальних джерел енергії в системі електропостачання сільських поселень регіонів. Проаналізовано системи тарифів на електроенергію у зарубіжних країнах. Наголошено, що раціональне використання енергії, скорочення споживання енергоносіїв, а також застосування технологій, що не завдають шкоди навколишньому середовищу, являють собою важливі інструменти в сфері охорони навколишнього середовища. Досліджено ринки збуту відновлюваної енергетики у сільських регіонах зарубіжних країн та України. Проаналізовано методику впровадження сонячних електростанцій у сільській місцевості. Обґрунтовано причини падіння цін на сонячні панелі в регіонах України. Зроблено висновок про те, що конкуренції відновлюваним джерелам енергії, особливо в системі електрозабезпечення сільських поселень регіонів в даний час поки немає.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, енергетична політика, регіональна економіка, сталий розвиток, паливно-енергетичний комплекс, інвестиційна політика, тарифне регулювання, зелений тариф, економічні ризики, електрозабезпечення, сільські поселення регіонів.

В статье проанализирован мировой опыт использования возобновляемых источников энергии, в частности солнечной энергетики, а также рассмотрены перспективы использования возобновляемых источников энергии в системе электроснабжения сельских поселений регионов. Проанализированы системы тарифов на электроэнергию в зарубежных странах. Отмечено, что рациональное использование энергии, сокращение потребления энергоносителей, а также применение технологий, не наносящих вреда окружающей среде, представляют собой важные инструменты в сфере охраны окружающей среды. Исследованы рынки сбыта возобновляемой энергетики в сельских регионах зарубежных стран и Украины. Проанализированы методики внедрения солнечных электростанций в сельской местности. Обоснованы причины падения цен на солнечные панели в регионах Украины. Сделан вывод о том, что конкуренции возобновляемым источникам энергии, особенно в системе электроснабжения сельских поселений регионов в настоящее время пока нет.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, энергетическая политика, региональная экономика, устойчивое развитие, топливно-энергетический комплекс, инвестиционная политика, тарифное регулирование, зеленый тариф, экономические риски, электрообеспечение, сельские поселения регионов.

The article analyzes the world experience in the use of renewable energy sources, in particular solar energy, as well as the prospects for the use of renewable energy sources in the power supply system of rural settlements of the regions. The systems of electricity tariffs in foreign countries are analyzed. It is noted that the rational use of energy, reduction of energy consumption, as well as the use of technologies that do not harm the environment, are important tools in the field of environmental protection. Markets of renewable energy in rural regions of foreign countries and Ukraine are investigated. Methods of introduction of solar power plants in rural areas are analyzed. The reasons for the fall in prices for solar panels in the regions of Ukraine are substantiated. It is concluded that there is currently no competition for renewable energy sources, especially in the power supply system of rural settlements in the regions. Rural areas of the regions of the state are important taking into account their system-forming role in the development not only of the agricultural sector of the regional economy, but also as a place of residence of the rural population, constituting the ecosystem of the country. One of the tools for ensuring the socio-economic development of rural areas is the introduction and further use of renewable energy sources in the power supply system. To date, the potential of renewable energy sources is used in small amounts, especially in the domestic construction industry. Solar

energy, as one of the main types of renewable energy sources has received the greatest development in Japan, Germany and the United States. These countries have adopted laws and regulations on the development of renewable energy, as well as provide various kinds of benefits to those who use renewable energy. Today, more than two dozen countries use or have begun to use solar energy. In the market of energy systems based on solar modules, a huge number of systems are offered, differing in their power and, therefore, functional purpose. The global financial crisis and political events in Ukraine itself forced to reconsider views on the issue of energy supply, especially for rural areas at the meso-level.

Key words: renewable energy sources, energy policy, regional economy, sustainable development, fuel and energy complex, investment policy, tariff regulation, green certificates, and economic risks.

Постановка проблеми: Сільські території регіонів держави є важливими з огляду на їх системоутворюючу роль у розвитку не лише аграрного сектора регіональної економіки, але і як місця проживання сільського населення, складову екосистеми країни. Одним із інструментів забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій є впровадження та подальше використання відновлюваних джерел енергії в системі електрозабезпечення. До теперішнього часу потенціал відновлюваних джерел енергії використовується в незначних обсягах, особливо у вітчизняній будівельній індустрії. Усе вищезазначене і зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі аспекти розвитку відновлюваної енергетики стали предметом дослідження низки зарубіжних науковців. Зокрема, слід відзначити Н. Ваґнера, Д. Гілена, М. Делуччі, М. Джейкобсона, Д. Ерґіна, І. Коссе, Є. Круковську, А. Макрона, У. Мосленера, Дж. Радеке, Д. Сайґіна, Р. Титко, Е. Ушера, Г. Фелль та ін.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних і науково-прикладних засад розвитку відновлюваної енергетики в Україні зробили вітчизняні дослідники: І. Андрійчук, С. Боблях, В. Білодід, П. Васько, Г. Гелетуґа, М. Гнідий, Г. Денисенко, О. Дроздова, С. Дубовський, Т. Железна, В. Калініченко, В. Ключ, А. Конеченков, С. Кудря, М. Кулик, П. Кучерук, Ю. Морозов, Н. Мхітарян, О. Новосельцев, Е. Олійник, Г. Півняк, В. Рєзцов, Ф. Шкрабець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сонячна енергетика, як один із основних видів відновлюваних джерел енергії отримала найбільший розвиток в Японії, Німеччині і США. У цих країнах прийняті закони і постанови з розвитку ВДЕ, а так само надаються різного роду пільги тим, хто використовує ВДЕ. Сьогодні вже більше двох десятків країн використовують або почали використовувати сонячну енергію. На ринку енергетичних систем на основі сонячних модулів пропонується величезна кількість систем, що розрізняються по своїй потужності і, отже, функціональним призначенням. Світова фінансова криза і політичні події в самій Україні змусили переглянути погляди на питання енергозабезпечення, особливо для сільських територій на мезорівні.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз перспектив використання відновлюва-

них джерел енергії в системі електрозабезпечення сільських поселень регіонів, базуючись на досвіді провідних країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із створенням та початком широкого застосування наприкінці 19-го століття теплових електростанцій для виробництва електричної енергії частка виробленої на них електричної енергії у всьому світі до сих пір дуже велика і складає понад 60%, друге місце з вироблення електричної енергії займають гідралічні електростанції (більше 20%), третє – атомні електростанції (близько 10%). На частку ж відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), якщо не враховувати «велику» гідроенергетику, припадає менше 8%, в Україні цей показник ще нижче і становить менше 3%. Загальну світову потребу в електроенергії, отриманої за рахунок використання ВДЕ (за різними джерелами), можна забезпечити в обсязі близько 30%. В окремо взятих промислово розвинених країнах це значення вже становить від 12 до 24%. У Швеції – 24%, у Франції – 15%, в США і Китаї – 14%, у Данії та Німеччині – 12%. Але і ці, досить високі, показники їх вже не влаштовують. У 2007 році держави-учасники Європейського Союзу прийняли угоду, яка передбачає, що до 2020 року не менше 20%, а до 2040-го – 40% всієї споживаної ними електроенергії повинно вироблятися із використанням відновлюваних екологічно чистих джерел, насамперед вітру, сонця та води [6].

Показовий в цьому відношенні Китай, який намагається не відстати від «передовиків» розвитку альтернативної енергетики. Вже зараз уряд КНР завершує перегляд прийнятої в 2017 році цільової програми з укорінному розвитку альтернативної енергетики. На нову 10-річну програму воно має намір виділити 293 млрд. доларів. Де особлива роль відведена сонячній енергетиці, а також енергії вітру. Китай поставив за мету довести до 2050 року розмір виробництва енергії з альтернативних джерел до 40% в загальному енергетичному балансі країни та її регіонів. А Китайське Міністерство енергетики прийняло новий план, який передбачає доведення потужності вітрових електростанцій (ВЕС) до 2020 року до 100 ГВт. Це величезне значення, для порівняння потужність найбільшої в світі гідроелектростанції (ГЕС) руслового «Санься» (Гребля «Три ущелини»), що побудована знову ж таки в Китаї, складає 22,4 ГВт (приблизно 5% всіх енергетичних потужностей країни) [2].

Якщо звернутися до [1; 3] ВДЕ – це сонячне випромінювання, енергія вітру, річок, морів та океанів, внутрішнього тепла Землі, води, повітря; енергія природного руху водних потоків і існуючих в природі градієнтів температур; енергія від використання всіх видів біомаси, одержуваної в якості відходів рослинництва і тваринництва, штучних лісонасаджень та водоростей; енергія від утилізації відходів промислового виробництва, твердих побутових відходів і осадів стічних вод; енергія від прямого спалювання рослинної біомаси, термічної переробки відходів лісової і деревообробної промисловості. Іншими словами ВДЕ – це джерела безперервно поновлюваних в біосфері Землі видів енергії. Відновлювана енергія не є наслідком цілеспрямованої діяльності людини, і це є її важливою ознакою.

Невідновлювані (традиційні) джерела енергії – це природні запаси речовин і матеріалів Землі, які використовуються людиною для виробництва енергії. Прикладом таких джерел енергії є ядерне паливо і вуглеводні (вугілля, нафта, газ). Енергія невідновлюваних джерел на відміну від поновлюваних знаходиться в природі в зв'язаному стані і вивільняється в результаті цілеспрямованих дій людини.

Традиційне виробництво і використання енергії пов'язані із забрудненням навколишнього середовища. Так, наприклад, при спалюванні викопних видів палива, утворюються токсичні гази і речовини, що негативно впливають на навколишнє середовище. В останні роки зростає інтерес до більш інтенсивного використання відновлюваних джерел енергії, в більшій мірі на даний курс чинить сильний вплив той факт, що деякі території регіонів країни не мають централізованого енергопостачання і доставляти в ці райони вуглеводневе паливо стає з кожним роком все дорожче.

Споживання вуглеводнів по всьому світу щорічно зростає в середньому на 4%. При сьогоднішньому темпі споживання, за різними джерелами: нафти вистачить на 20-30 років, газу – на 70-80 років, найбільше залишилося вугілля на 170-180 років [4].

Раціональне використання енергії, скорочення споживання енергоносіїв, а також застосування технологій, що не завдають шкоди навколишньому середовищу, являють собою важливі інструменти в сфері охорони навколишнього середовища. Суттєва роль у зниженні рівня екологічного забруднення від використання традиційних видів палива належить розширенню застосування відновлюваних джерел енергії. У нашій країні вже проведено аналіз ефективності використання ВДЕ в ряді регіонів, а також підготовлені проекти планів дій. Так, в Хмельницькій та Вінницькій областях передбачається налагодити використання біомаси відходів лісопереробки, в Південному регіоні (Херсонська, Миколаївська, Одеська області) – сонячної і вітрової енергії, а в додаток ще й гео-

термальної енергії, а також відходів сільського господарства [2].

До теперішнього часу потенціал відновлюваних джерел енергії використовується в незначних обсягах, особливо у вітчизняній будівельній індустрії. Світова фінансова криза і політичні події в самій Україні змусили переглянути погляди на питання енергозабезпечення.

Свого часу енергетична криза 1970-х років дала поштовх розвитку досліджень в області використання відновлюваних джерел енергії в малоповерховому будівництві. У нашій країні так само починалися активні розробки будинків з використанням відновлюваних джерел енергії, але на початку 90-х років минулого століття ці дослідження були припинені [3].

У нашій країні будівництво замиського та сільського житла, в переважній більшості випадків велося за типовими проектами, де забезпечувався мінімальний рівень комфорту і фізіологічних норм. В останні роки почався новий етап проектування і будівництва такого роду житла, але брак досвіду в цьому виді проектування і будівництва призводить, на початковому етапі, до багатьох проблем.

Тема замиського і сільського житла, що використовує відновлювані джерела енергії, актуальна не тільки з точки зору екологічності, але і з точки зору розвитку нового напрямку архітектури житлового малоповерхового будинку.

Крім численних приватних будинків, що проектується з використанням відновлюваних джерел енергії, в регіонах Європи активно діють програми по проектуванню «екологічних поселень», що підтримуються державою і регіональною владою.

Найбільш швидкими темпами в останні роки розвиваються технології практичного використання фотоелектричних перетворювачів енергії, середній щорічний приріст яких становить близько 60%. Високими темпами впроваджуються й інші технології використання ВДЕ: вітроустановки – 28%, виробництво біопалив – 25%, сонячні нагрівальні установки – 17%, геотермальне тепlopостачання – 13%, малі і мікро-ГЕС – 8%, в той час як традиційні галузі енергетики розвиваються темпом 2-4% в рік, у тому числі «велика» гідроенергетика 2%, атомна енергетика 1,6% [4].

Більш докладно зупинимося на самому дослідженому і вельми перспективному на сьогоднішній день напрямку – сонячній енергетиці, так як вона знаходиться в найбільш розвинутому стані і відповідає вимогам безпеки, екологічності, доступності та вивченості наслідків її застосування.

Найбільший розвиток сонячна енергетика отримала в Японії 48%, Німеччині 23% і США 16%. У цих країнах прийняті закони і постанови з розвитку ВДЕ, а так само надаються різного роду пільги тим, хто використовує ВДЕ. Сьогодні вже більше двох десятків країн викорис-

товують або почали використовувати сонячну енергію [6].

На ринку енергетичних систем на основі сонячних модулів пропонується величезна кількість систем, що розрізняються по своїй потужності і, отже, функціональним призначенням. Так як сонячний модуль виробляє електроенергію в денний час, а використовується вона і у вечірній період, то енергетична система повинна містити як мінімум три основних елемента: сонячний модуль, батарею для накопичення електроенергії, автоматизований пристрій керування енергетичною системою, у складі якої може бути і інвертор, так як сонячний модуль виробляє тільки постійну напругу. У залежності від потужності ціна на енергетичні установки може досягати десятків тисяч доларів.

В Європі і США поширені енергетичні системи для дому потужністю 1+2,5 кВт, які під'єднані до центральної енергетичної системи і не містять накопичувачів електроенергії. У 2000 році Німеччина вжила заходів до стимулювання виробництва і використання фотоелектрики. Ґрунтуючись на позитивному досвіді вітроенергетики, була прийнята незалежна від державного бюджету система спеціальних закупівельних тарифів (feed-in-tariff) для виробників фотоелектрики, згідно з якою держава набуває електроенергію, вироблювану фотоелектричними перетворювачами в денний час, за ціною 99 німецьких пфенігів (<0,65 євро) за 1 кВт*год у власників сонячних фотоелектричних модулів, підключених через інвертори з лічильниками в державну електричну мережу, а ввечері і вночі вже енергосистема віддає своїм споживачам (населенню) необхідну їм кількість електроенергії за ціною 20 німецьких пфенігів (приблизно 0,13 євро) за 1 кВт*год [5].

Цей закон у поєднанні з існуючою в Німеччині програмою «100 000 сонячних дахів» при-

звів до того, що тільки за два останні дні квітня 2000 року надійшли заявки на фотоелектричні сонячні модулі загальною потужністю близько 20 МВт, що становить п'яту частину загального річного виробництва сонячних модулів в Європі і в два рази більше, ніж передбачалося раніше для Німеччини на весь 2000 рік.

При цьому для покупців сонячних фотоелектричних модулів потужністю до 5 кВт був доступний практично безвідсотковий кредит на 10 років. Таким чином, уряд Німеччини стимулював своїх громадян купувати фотоелектричні сонячні модулі (рис. 1).

Найбільшим ринком збуту фотоелектричних перетворювачів в даний час є Іспанія. У 2010 році завдяки активній урядовій програмі, сумарна потужність сонячних електростанцій в цій країні зростала на 2 000 кВт щодня. Станом на лютий 2015 року третина електроенергії, одержуваної в Іспанії, приходилася на фотоенергетику (рис. 2).

Вартість системи потужністю 1 кВт становить приблизно 7 000 доларів, а 1,5 кВт – 10 000 доларів. Для автономного енергопостачання сільських поселень і об'єктів сільської охорони здоров'я розроблені системи PS 900, PS 2400, що виробляють змінну напругу 220 В. Потужність систем становить 900 Вт і 2 400 Вт відповідно. Вартість такого роду систем становить 20 000-33 500 доларів [6].

Висока ціна установок визначається високою вартістю сонячних модулів. При виробництві монокристалічних кремнієвих сонячних модулів витрачається така кількість енергії і праці, яка не окупиться протягом усього часу їх експлуатації. У той же час фотоелектричні перетворювачі на основі полікристалічної кремнієвої стрічки є досить комерційно привабливими, незважаючи на більш низькі значення коефіцієнту корисної дії (ККД), так як протягом їх експлуатації вони



Рис. 1. Дахи житлових будинків, побудованих за підтримки Програми «100 000 сонячних дахів» в м. Фрайбург (Німеччина)



Рис. 2. Сонячні модулі з успіхом вписуються в архітектуру вже існуючих будівель і споруд м. Мадрид (Іспанія)

виробляють електроенергії значно більше, ніж було витрачено на їх виробництво. На думку більшості вчених, найбільш перспективними для наземного використання є тонкоплівкові фотоелектричні перетворювачі, низька вартість яких при масовому виробництві і при достатній ефективності визначається зменшенням їх товщини у 100 разів. Найбільшу ефективність демонструють сонячні елементи на основі плівок напівпровідникових полікристалічних сполук $Cu(In,Ga)Se_2$, $CdTe$ товщиною порядку декількох мкм і плівок гідрогенізованого аморфного кремнію [2].

При дослідженні аспектів використання відновлюваних джерел енергії в системі електрозабезпечення сільських поселень регіонів, а саме енергії сонця, варто пам'ятати, що ціни на сонячні батареї і ціни на домашню сонячну електростанцію «під ключ» – це різні речі.

Вартість готової домашньої сонячної станції (СЕС) включає вартість наступних складових:

- сонячні панелі;
- інвертор;
- система кріплень (на похилий дах/наземна система кріплень);
- матеріали для електромонтажу, монтажу, захисту та комутації;
- монтажні роботи;
- транспорт / доставка / відрядження монтажників;
- двонаправлений лічильник.

Крім цього не варто забувати про плату за збільшення виділеної потужності електропостачання. Якщо планується встановлювати потужну станцію, то є ймовірність, що не потрібно буде купувати додаткові потужності. Але якщо необхідне створення домашньої СЕС від 20 кВт, то швидше за все потужності доведеться докупити. Дізнатися вартість збільшення виділеної

потужності можна за допомогою калькулятора на офіційному сайті НКРЕКП.

Вартість сонячних батарей становить в деяких випадках лише половину вартості готової СЕС, хоча їхня частка досягала 70% вартості станції. Основна причина – ціни на сонячні панелі падають швидше, ніж на комплектуючі та монтажні роботи.

Для розрахунку середньої ціни, аналізувалися пропозиції від монтажників для 30-ти кіловатних станцій «під ключ» і враховували ціни на панелі з трьох цінних категорій (економ, стандарт, преміум): Perligh, Amerisolar, Abi-solar, Risen, JA Solar, Trina Solar, Jinko Solar, Hanwha Q Cells, Sharp [3].

Статистика показує, що останні 3 роки ціни на сонячні панелі постійно падають: з \$ 0,69/Вт до \$ 0,44 Вт, тобто на 36% менше ніж за 3 роки. Причому, \$ 0,44 / Вт – це середня ціна. Найдешевші моделі можна знайти навіть менше \$ 0,3 / Вт [2].

Активно ціни почали знижуватися з другої половини 2018 року. І на це є ряд причин.

Причини падіння цін на сонячні панелі в регіонах України:

1. Зниження вартості панелей в Китаї. Наприкінці 2018 р. китайський уряд ухвалив рішення про припинення субсидування сонячної енергетики. Водночас, США збільшили податок на ввезення сонячних панелей з Китаю. Ці два фактори призвели до тимчасового перевиробництва в Китаї і зниження вартості на панелі. Однак у довгостроковій перспективі ці заходи можуть навпаки викликати підвищення вартості батарей.

2. Скасування ПДВ на імпорт панелей в Україні. Наприкінці 2018 багатьох учасників ринку сонячної енергетики в Україні здивувало несподіване рішення українського уряду скасувати

ПДВ на ввезення сонячних батарей в Україні. Як наслідок – додаткове зниження цін на панелі.

3. Покращилася логістика поставок в Україну. Завдяки вже багаторічному стабільному збільшенню поставок імпортованих панелей в Україні, вартість доставки кожного кіловата панелей значно знизилася.

4. Зменшилася маржа компаній-інстальаторів. Через велику конкуренцію, інстальатори сонячних станцій значно знизили свою маржу на сонячні панелі. Деякі компанії, при замовленні сонячної станції «під ключ», продають панелі з мінімальною націнкою, при цьому заробляють саме на монтажних роботах і на комплектуючих [1].

В рамках даного дослідження звернемося до запитання: «Які панелі популярні в Україні і скільки вони коштують?». Аналізуючи цінові пропозиції, помітно, що в різні роки на ринку лідирують різні бренди:

- «Бюджетний». До 2017 року в Україні були досить поширені так звані ноунейми (панелі невідомих брендів). Ніхто не знав реальних характеристик цих панелей. Купуючи такі панелі, люди купували «кота в мішку». Однак, з часом на український ринок офіційно вийшло багато міжнародних брендів, які надають гарантійну підтримку через своїх дистриб'юторів, намагаються тримати репутацію, при цьому ціни на них не набагато дорожче ноунеймів. Завдяки цьому в Україні почав формуватися більш-менш цивілізований ринок сонячних панелей.

- Деякий час в бюджетному сегменті досить популярним був бренд панелей Perlight. З цим обладнанням працювало багато інстальаторів і його часто купували клієнти. Сьогодні ж панелі від цього бренду пропонують вже дуже рідко. Ще одним лідером в бюджетному ціновому сегменті були панелі Amerisolar. Серед міжнародних брендів, ціни на Amerisolar – одні з найнижчих (були і залишаються досі). Однак сьогодні українці стали більш вимогливими до якості обладнання, тому попит на Amerisolar значно зменшився.

- У 2018 році в лідери популярності дуже швидко вийшли панелі Risen. Компанія позиціо-

нує себе як виробник з рейтингу Tier1, при цьому ціни на ці панелі – найнижчі порівняно з іншими брендами з рейтингу Tier1. Хоча потрібно врахувати, що якість Risen також дещо поступається іншим Tier1-брендам. Сонячні батареї від вищезгаданих брендів можна купити за ціною від \$ 0,28 до \$ 0,38 за 1 Вт за умови, що ви будете замовляти в інстальатора 30-ти кіловатну станцію «під ключ». При покупці тільки сонячних панелей, ціна буде трохи вище.

- «Стандарт». Статистика показує, що українці вже готові доплачувати за якість і сервіс. Тому при виборі обладнання вибір все частіше падає не на «бюджетний сегмент, а на «стандарт». До цього класу можна віднести сонячні батареї від JA Solar, Trina Solar, Jinko Solar, Yingli Solar, LONGi Solar, Canadian Solar і т. д. Сонячні панелі від цих брендів можна купити за ціною від \$ 0,4 до \$ 0,55 за 1 Вт. Аналогічно, це за умови покупки 30-кіловатної станції «під ключ».

- «Преміум». Панелі цього класу в Україні поки не дуже популярні. До цього сегменту можна віднести батареї від брендів: Sharp, LG, Panasonic. Ціни на такі панелі трохи «кусаються» і можуть досягати \$ 1 / Вт [3]. Щодо сонячних панелей українського виробництва – то вони досить дорогі і не дуже популярні в Україні, особливо в сільських районах регіонів.

Висновки. Сонячна енергетика знаходиться в найбільш розвиненому стані і відповідає вимогам безпеки, екологічності, доступності та вивченості наслідків її застосування, а значить стає пріоритетним напрямом виробництва енергії у сільській місцевості. Зниження вартості тонкоплівкових фотоелектричних перетворювачів сонячної енергії менше ніж 1 долар за 1 Вт зробило фотоелектрику конкурентоспроможною з електроенергією, яка виробляється на теплових електростанціях. Конкуренцію за вартістю одержуваної електричної енергії, даному виду ВДЕ може скласти тільки атомна енергетика. Але, беручи до уваги інші несприятливі фактори атомної енергетики, конкуренції ВДЕ, особливо в системі електрозабезпечення сільських поселень регіонів в даний час поки немає.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альтернативні паливно-енергетичні ресурси: економічні засади / І. В. Андрійчук, У. Я. Витвицька. Івано-Франківськ : ПП Супрун, 2018. 190 с.
2. Башинська Ю. І. Загальносвітові та регіональні аспекти розвитку потужностей альтернативної енергетики. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Основний капітал регіону та ефективність його використання: збірник наукових праць НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Львів, 2017. Вип. 5 (103). С. 211-223.
3. Бобров Є. А. Енергетична безпека держави: монографія / Є. А. Бобров. Київ : Університет економіки та права «КРОК», 2018. 308 с.
4. Гальчак В. П. Альтернативні джерела енергії. Енергія сонця : навч. посіб. / В. П. Гальчак, В. М. Боярчук. Львів, 2008. 135 с.
5. Долішній М. І. Актуальні засади регіональної політики України в сучасних умовах. *Регіональна економіка*. 2016. № 3. С. 16-32.
6. Caille A. Deciding the future: Energy policy scenarios to 2050. London: World Energy Council, 2017. 102 с.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Полторацька О.Т., Крюкова В.В. ФОРМУВАННЯ БІОЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	3
---	----------

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гірман А.П., Ларіонова Л.В. ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ: МОЛОДІЖНИЙ АСПЕКТ.....	8
Гричкоєдова М.В., Дадашов Ульві, Манафли Айдин Азер огли ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ТА ЕФЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ.....	14
Manaienko Iryna, Zahorulko Tetiana INVESTMENT COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND EU COUNTRIES.....	19

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Балашова О.В., Крук О.М. АЛЬТЕРНАТИВНІ ВАРІАНТИ ВИРІШЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ НА СВІТОВОМУ РИНКУ НАФТИ.....	24
Воронько-Невіднича Т.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ У КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	32
Ємець А.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ЕКСПЕРТНОЇ РОБОТИ В МИТНІЙ СПРАВІ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	37
Зайцев О.В., Москаленко В.О., Шовкопляс О.А. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ.....	48
Пандас А.В., Пастухова К.В. ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ МІСТА ОДЕСИ.....	57
Решетник Н.І., Шульпіна Н.В., Симончук В.А. СТРАТЕГІЯ РОЗШИРЕННЯ РИНКУ«ЗЕЛЕНИХ» ФІНАНСІВ.....	62
Сьомченко В.В., Чернявська А.В. АНАЛІЗ ЗМІНИ КУРСУ ВАЛЮТ ТА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ.....	68
Федевич Л.С., Чубка О.М., Івасюк Т.М. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЧНОЇ ДЕРЖАВИ.....	73
Шепель Т.В. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ХАРЧУВАННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОХІДНІСТЬ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	78

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аніщенко В.О. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ-ПРИРОДОКОРИСТУВАЧІВ НА ЕТАПІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	83
Гаєвська Л.М. МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	91
Гончарук О.В., Губаренко Л.М., Цуприк Л.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ БЕРЕЖЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	95

Добриніна Л.В. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПІДПРИЄМСТВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....	104
Довбня С.Б., Сидоренко Є.К. ФОРМУВАННЯ ІЄРАРХІЧНОЇ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	108
Ільченко Т.В. ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ	115
Каличева Н.Є. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ.....	122
Ковальчук К.Ф., Ткаченко Н.І., Ткаченко І.Д. АСПЕКТИ РЕНТООРІЄНТОВАНОЇ ПОВЕДІНКИ В ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНІЙ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПРАВ ВЛАСНОСТІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	127
Ковтун В.А. РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ РІШЕНЬ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	132
Лазоренко Т.В., Голуб М.О. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	139
Ляшко І.І. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ПОКУПЦІВ ТА ПОСЕРЕДНИКІВ У КАНАЛАХ РОЗПОДІЛУ.....	144
Овсак О.П., Висоцька М.П., Пшеничний О.О. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ АЕРОПОРТУ.....	148
Овсак О.П., Назаренко О.П., Примаченко О.В. ЕТАПИ ТА СКЛАДНИКИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	155
Ольшанський О.В. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....	162
Панчук А.С. АНАЛІЗ РОЗВИНЕНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	166
Полторацька О.Т., Крюкова В.В. МОНІТОРИНГ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ	171
Полторацька О.Т., Скороход П.А. ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ТА СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ ЛОУКОСТ-КОМПАНІЙ НА АВІАЦІЙНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	177
Разумова Г.В., Гнатченко О.В. МЕРЧАНДАЙЗИНГ У FASHION-ІНДУСТРІЇ ТА НА РИНКУ FAST MOVING CONSUMER GOODS (FMCG): СПЕЦИФІКА І ВІДМІННОСТІ	184
Ружинська Н.О. АНАЛІЗ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	190
Седіков Д.В., Седікова І.О. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ У ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГАХ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	197
Стеблюк Н.Ф., Агафонцева Є.Г. ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОЇ ПОЗИЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДИКИ РАНЖУВАННЯ	201
Судакова О.І., Медведовська Т.П., Віктор М.В., Романишена О.І. МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	207

Філіпішина Л.М. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	215
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Чернякова П.Д. МАРКЕТИНГ ОЗДОРОВЧНО-ЛІКУВАЛЬНИХ ПОСЛУГ У ГАЛУЗІ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ.....	224
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Циганенко О.В., Весперіс С.З., Щербина О.В. ВПЛИВ «ЗЕЛЕНИХ» ІНВЕСТИЦІЙ НА ЯКІСТЬ МІСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА.....	228
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Іванишин В.В., Печенюк А.В., Печенюк А.П. ТЕНДЕНЦІЇ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СЕРЕДОВИЩІ УКРАЇНСЬКИХ СЕЛЯН	235
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Квасницька Р.С., Морозовський Я.Е. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ (СТРАТЕГІЙ) ФІНАНСУВАННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	241
Коваленко В.В. МОНЕТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ГРОШОВО-КРЕДИТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ.....	250
Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О. МИТНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	259
Чудак Л.А. ДИНАМІКА ПОДАТКОВОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПОГАШЕННЯ БОРГУ	264
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Атамас П.Й., Лазебна С.І. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	273
Вакульчик О.М., Сабарська Є.В. ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	279
Вареник В.М., Лесінська В.С. УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	288
Калінеску Т.В., Куценко К.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ДЕБІТОРАМИ ТА КРЕДИТОРАМИ У БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ	295
Неїленко С.М. ІНЖИНІРИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЮ.....	300
Pryimak N.V. IFRS BACKGROUND ASPECTS AND STATEMENTS IN THE ACCOUNTING OF FINANCIAL INSTRUMENTS.....	305
Тучак Т.В., Богдан С.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ.....	312

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Волонтир Л.О., Грудіна Н.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН З КЛІЄНТАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	317
Джинджоян В.В., Волок В.В. ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ IT НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА.....	324
Нетребчук Л.О., Касян І.Ю., Шкурко В.І. ТРАНСФОРМАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ НА БАЗІ ПОБУДОВИ ЕКОСИСТЕМИ	330
Chyrychenko Yurii, Korneyev Maksym, Sabirov Oleksandr HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN THE UNITED STATES ECONOMY: IDENTIFYING CONTEMPORARY KEY TRENDS.....	336
Усикова О.М. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВИ РОЗВИТКУ І АНАЛІЗ ЙОГО НАУКОВИХ ТА ВИРОБНИЧИХ СКЛАДОВИХ.....	344
Коломієць В.М. АНАЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАКТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	349
Галушко О.І., Протопопова Н.А., Маргарян М.Л., Якименко А.М. ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	357
Покатаєва О.В., Мужев О.О. ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	360
Кузнєцова Г.О. ВІДНОВЛЮВАНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ РЕГІОНІВ: ДОСВІД КРАЇН СВІТУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ.....	369

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 1 (18) 2019

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Засновник видання:

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Адреса редакції: 49600, м. Дніпро,

вул. Чернишевського, 24-а

Телефон: +38 (063) 051 91 37

Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua

E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua