

ISSN 2311–9306

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

ECONOMICS STUDIES

1 (27) – 2020

Львів
2020

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науково-практичний журнал

1 (27) березень 2020

Засновники журналу:

Львівська економічна фундація

Про журнал:

Економічні студії
(Economics studies)

Періодичність виходу:

чотири рази на рік.

Мова видання:

українська, російська, англійська

ISSN: 2311–9306

Свідоцтво про реєстрацію ЗМІ:

КВ № 20515–10315

від 20 грудня 2013 р.

**Журнал включено до міжнародної
наукометричної бази Index Copernicus**

Адреса для листування:

Науково-практичний журнал

«Економічні студії»

а/с 341, м. Львів, 79000

www.lef.lviv.ua

info@lef.lviv.ua

Тел: +38 (063) 204 34 31

Науково-практичний журнал «Економічні студії» присвячений актуальним проблемам розвитку сучасної економіки та пропонує своїм читачам розмаїття високоякісної інформації в галузі економічної науки.

Видання має тематичну спрямованість в межах таких наукових спеціальностей, як світове господарство і міжнародні економічні відносини; економіка та управління національним господарством; економіка та управління підприємствами; розвиток продуктивних сил та регіональна економіка; економіка природокористування; гроші, фінанси і кредит; демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика та інші галузі економічної науки.

Цільова аудиторія журналу: вчені, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти, економісти, бухгалтери, державні службовці та всі, кого цікавить економічна тематика.

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назви підприємств, організацій, установ та за порушення прав інтелектуальної власності інших осіб несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань. Передруки і переклади дозволяються лише за згодою автора та редакції журналу. Автори зберігають за собою всі авторські права і одночасно надають журналу право першої публікації, що дозволяє поширювати даний матеріал із зазначенням авторства та первинної публікації в даному журналі.

Редактор, коректор – Ю.С. Павленко

Комп'ютерна верстка – І.І. Стратій

Віддруковано:

Видавничий дім «Гельветика»

Україна, м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

Підписано до друку 30.04.2019.

Формат 60x84/8. Папір офсетний.

Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.

Обл.-вид. арк. 25,83. Ум. друк. арк. 27,67.

Наклад 100 прим.

Замовлення № 0420/123.

ЗМІСТ

ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА Бандурко В.В., Клименко С.О., Шаповалова А.А.....	9
ПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ Батракова Т.І., Діброва В.О.....	12
АНАЛІЗ СТАНУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У РАМКАХ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ АПК-2020 Батракова Т.І., Кармазіна В.С.....	16
КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ В УКРАЇНІ Батракова Т.І., Кулакова К.В.....	22
РОЗВИТОК ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ Бестужева С.В., Бунчикова Т.С.....	27
ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ Бовкун О.А., Барвінок М.В.....	35
ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНДИКАТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА Бондаренко П.В., Клименко С.О., Шаповалова А.А.....	39
ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ІННОВАЦІЇ РИНКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ Борисенко О.С., Ковтун К.Ю.....	42
НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ТА ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА КОМУНАЛЬНОГО МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ Борович О.В.....	46
ПОСТУЛАТИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ Брадул О.М., Шепелюк В.А.....	52
АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ТА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА Бугай В.З., Зублевська Я.Ю.....	56
ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ Буйноза А.Р.....	60
РОЛЬ ТА ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Буркальова О.А., Батракова Т.І.....	63
ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ Верига Ю.А., Падусенко В.В., Стародуб К.О.....	66
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ Верига Ю.А., Калайда Л.О.....	70
СУТЬ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ Глушач Ю.С., Матюшко М.М.....	74
АВТОМАТИЗОВАНА СИСТЕМА БЮДЖЕТУВАННЯ І КОНТРОЛІНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ПЕРЕДУМОВА ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ЇХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ Долбнєва Д.В.....	78
ТЕОРИТИЧНЕ ПІДГРУНТТЯ ФОРМУВАННЯ ФЕНОМЕНУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ Заяць О.І.....	82
ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРІВ, ЯКІ НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ Калюжний С.Б., Колупаєва І.В.....	87

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД І УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ¹ Костецька І.І.....	91
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ Кравець К.П.....	95
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ Красношапка В.В., До Тхі Мінх Тхао.....	101
ГЕНІАЛЬНІ ПРИНЦИПИ І ІНСТРУМЕНТИ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ Крикун О.О.....	106
ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ Маргарян А.К.....	114
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТАРІЮ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ В СУЧАСНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ УМОВАХ Міщенко В.А., Другова О.С., Домніна І.І.....	119
ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ТА ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КРЕДИТНИМИ СПІЛКАМИ УКРАЇНИ Мороз В.П., Гуль І.Г., Мандрик В.О.....	126
НАЦІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ЇХ ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ Мушеник І.М., Гаврилюк В.М.....	131
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ: ЗВІТНІСТЬ Огороднік Л.С.....	135
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ Пасько М.І., Самойленко В.В.....	139
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА Пілецька С.Т., Ткаченко Є.В.....	146
РОЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ В СИСТЕМІ КЕРУВАННЯ ОЧІКУВАННЯМИ Погореленко Н.П., Ніколаєва В.І.....	151
ТРУДОВІ КОНФЛІКТИ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ПРИЧИНИ, ОСОБЛИВОСТІ, ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ Помаз О.М., Помаз Ю.В., Онищенко Т.В.....	157
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ Пономарьова О.Б., Бабінян Л.Н., Яренчак М.В.....	163
УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОСТОРОВО-ЧАСОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ Привалова Н.В.....	168
БАГАТСТВО ТА БІДНІСТЬ: ЕКОНОМІКА СОЦІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА Свердан М.М.....	173
ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ПРОБЛЕМУ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ У СФЕРІ ПРИВАТНИХ ОХОРОННИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ Сенів Л.А., Гуменюк В.В.....	181
МАСШТАБУВАННЯ БІЗНЕСУ НОВОГО ФОРМАТУ Сорока А.М.....	185
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ Тарасюк М.М.....	189

УКРАЇНСЬКА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ Ткаліч Т.І.....	197
ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ІНТЕРНЕТ ПРОВАЙДЕРІВ Фісун Ю.В., Ковтун О.Ю.....	200
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ АУТПЛЕЙСМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ВИВІЛЬНЕННЯМ ПЕРСОНАЛУ Хитра О.В., Вихованчук М.В.....	205
ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В ЛЕГКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ Хмарська І.А.....	212
ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Христич О.І., Клименко С.О., Шаповалова А.А.....	217
РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО МАКРОСЕРЕДОВИЩА Ціпуринда В.С.....	220
СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ЗАКЛАДІВ Чирва О.Г., Бовкун О.А.....	227
БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ – ФІНАНСОВА ОСНОВА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ Шелест О.Л., Сидоренко О.О.....	230
ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ БЕЗРОБІТНИХ НА РИНКУ ПРАЦІ Якимова Н.С.....	235

CONTENTS

THE RESEARCH PROBLEMS OF FINANCIAL ENTERPRISE STATE Bandurko. V.V., Klimentko S.O., Shapovalova A.A.	9
MORTGAGE LENDING IN UKRAINE Batrakova T.I., Dibrova V.O.	12
ANALYSIS OF THE STATE OF AGRICULTURE OF UKRAINE WITHIN THE FRAMEWORK OF THE AGRO-2020 SUPPORT PROGRAM Batrakova T.I., Karmazina V.S.	16
AGRICULTURAL LENDING TO COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE Kulakova K.V.	22
DEVELOPMENT OF UKRAINE'S CURRENCY POLICY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION: METHODOLOGICAL ASPECT Bestuzheva S.V., Bunchikova T.S.	27
RESEARCH OF ECONOMIC SECURITY MECHANICAL ENGINEERING MECHANICAL ENTERPRISES Bovkun O.A., Barvinok M.V.	35
FINANCIAL STABILITY AS IMPORTANT INDICATOR OF ENTERPRISE DEVELOPMENT Bondarenko. P.V., Klimentko S.O., Shapovalova A.A.	39
MAIN PROBLEMS AND INNOVATIONS OF THE MARKET RESTAURANT BUSINESS Borysenko O.S., Kovtun K.Yu.	42
REGULATORY SUPPORT FOR THE ACCOUNTING PROCESS AND ACCOUNTING POLICY OF THE MUNICIPAL MEDICAL INSTITUTION Borovych O.V.	46
POSTULATES OF THE STATE FINANCIAL AUDIT Bradul A.M., Shepeliuk V.A.	52
ANALYSIS OF MODERN DIAGNOSTIC TECHNIQUES FOR THE CRISIS STATE AND THE PROBABILITY OF THE COMPANY'S BANKRUPTCY Bugai V.Z., Zublevska Y.Yu.	56
LEGISLATIVE REGULATION OF ELECTRONIC DOCUMENTS OF UKRAINE'S ENTERPRISES Buinoza A.R.	60
THE ROLE AND IMPACT OF TRANSNATIONAL BANKS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION Bourkaleva O.A., Batrakova T.I.	63
THEORETICAL AND METHODICAL ASPECTS CARRYING OUT AUDIT OF EXPENSES OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES Veriga Y.A., Padusenko V.V., Starodub K.O.	66
FEATURES OF ASSESSMENT OF BIOLOGICAL ASSETS Veriga Y.A., Kalayda L.O.	70
THE ESSENCE OF INVENTORY AND THE FEATURES OF ITS ENTERPRISE Hlushach Y.S., Matyushko M.M.	74
AUTOMATED SYSTEM OF BUDGETING AND CONTROLLING ON DOMESTIC ENTERPRISES AS A PREREQUISITE OPTIMIZATION OF THEIR BUSINESS COSTS EXPENSES Dolbneva D.V.	78
THEORETICAL BASIS OF THE COUNTRY'S INTERNATIONAL COMPETITIVENESS PHENOMENON FORMING Zayats O.I.	82
ASSESSMENT OF THE PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE AND THE FACTORS THAT IMPACT ON THE PROFITABILITY Kaluzhnii S.B., Kolupaieva I.V.	87

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS: EUROPEAN EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES Kostetska I.I.	91
IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATING THE EFFECTS OF PRODUCTION CONCENTRATION AT ENTERPRISES Kravets K.P.	95
RISK MANAGEMENT AS A STRATEGIC PLANNING TOOL FOR THE PERFORMANCE OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES Krasnoshapka V.V., Do Tkhi Min Tkhao.	101
INGENIOUS PRINCIPLES AND TOOLS OF EFFECTIVE MANAGEMENT Krykun O.A.	106
FEATURES OF TAXATION OF SMALL ENTERPRISE ENTERPRISES IN UKRAINE Marharian A.K.	114
FORMATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY WITH USE OF STRATEGIC CONTROLLING INSTRUMENTS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS Mishchenko V.A., Drugova O.S., Domnina I.I.	119
PECULIARITIES OF KEEPING ACCOUNTING OF CREDIT AND DEPOSIT OPERATIONS BY CREDIT UNIONS OF UKRAINE Moroz V.P., Hul I.H., Mandryk V.O.	126
NATIONAL INNOVATIVE SYSTEMS AND THEIR INFORMATION SUPPORT Mushenyk I.M., Havryliuk V.M.	131
FEATURES OF THE INSURANCE COMPANY ACCOUNTING ORGANIZATION: REPORTING Ogorodnik L.S.	135
FORMATION AND DEVELOPMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN MODERN ENTERPRISE Pasko M.I., Samoilenko V.V.	139
FORMATION OF THE STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE Piletska S.T., Tkachenko Y.V.	146
THE ROLE OF BUDGET PREDICTION IN THE EXPECTATION MANAGEMENT SYSTEM Pogorelenko N.P., Nikolaieva V.I.	151
LABOR CONFLICTS IN THE AGRARIAN ENTERPRISE: CAUSES, FEATURES, WAYS TO SOLVE Pomaz O.M., Pomaz J.V., Onishchenko T.V.	157
CURRENT TRENDS OF UKRAINIAN FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT Ponomaryova O.B., Babinyan L.N., Yarenchak M.V.	163
IMPROVEMENT OF SPACE-TEMPORAL ORGANIZATION OF ACTIVITIES OF STATE SERVANTS Privalova N.V.	168
WEALTH AND POVERTY: ECONOMICS OF SOCIAL STRUCTURE OF MODERN SOCIETY Sverdun M.M.	173
CHARACTERISTICS OF THE FACTORS OF THE IMPACT ON THE PROBLEM OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE FIELD OF PRIVATE SECURITY SERVICES IN UKRAINE Seniv L.A., Humenyuk V.V.	181
BUSINESS SCALE OF THE NEW FORMAT Soroka A.M.	185

IMPROVEMENT OF INVENTORY ON THE BASIS OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES Tarasiuk M.M.	189
UKRAINIAN LABOR MIGRATION AS A COMPONENT OF INTEGRATION TRANSFORMATIONS Tkalich T.I.	197
PROBLEMS AND TRENDS OF DEVELOPMENT MARKET OF INTERNET PROVIDERS Fisun I.V., Kovtun O.V.	200
PECULIARITIES OF APPLICATION OF OUTPLACEMENT TECHNOLOGY IN MANAGEMENT OF PERSONNEL DISMISSAL Khytra O.V., Vykhovanchuk M.V.	205
VASUALITY OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE EASY PROMISLOVOST UKRAINI Khmarska I.A.	212
DETERMINATION OF ENTERPRISE OPTIMAL CREDIT DEBT Khrystych O.I., Klimenko S.O., Shapovalova A.A.	217
ENTERPRISE DEVELOPMENT UNDER CHANGE OF EXTERNAL MACRO Tzipurinda V.S.	220
SUMMARY OF MANAGEMENT OF STRATEGIC DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF PHARMACEUTICAL INSTITUTIONS Chyrva O.H., Bovkun O.A.	227
BUDGETARY DECENTRALIZATION – FINANCIAL BASIS OF LOCAL BUDGETS Shelest O.L., Sidorenko O.O.	230
FEATURES OF THE BEHAVIORAL MODELS OF THE UNEMPLOYED IN THE LABOR MARKET Yakymova N.S.	235

УДК 338.27

ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

THE RESEARCH PROBLEMS OF FINANCIAL ENTERPRISE STATE

Бандурко В.В.*магістрант**Міжнародного класичного університету імені Пилипа Орлика***Bandurko. V.V.***Magistr in Finance, Bank, Insurance of**International Classic University named Pilip Orlyk***Клименко С.О.***кандидат економічних наук, доцент,**Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика***Klimentko S.O.***Ph.D. in Economics,**International Classic University named Pilip Orlyk***Шановалова А.А.***доцент,**Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика***Sharovalova A.A.***reader**International Classic University named Pilip Orlyk*

Стаття розглядає показники фінансового стану досліджуваного підприємства, можливості застосування прогностичних розрахунків – прогностичного балансу, прогнозу звіту про фінансові результати. Необхідність дослідження полягає у визначенні залежності фінансового стану підприємства від результатів його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, тоді стабільнішим буде його фінансовий стан. Для характеристики фінансового стану підприємств доцільно використовувати коефіцієнти покриття, абсолютної ліквідності й оборотності кредиторської заборгованості, що забезпечить відкритість, простоту й оперативність проведення оцінки. Важливою умовою при визначенні періоду формування фінансової стратегії підприємства є можливість передбачити розвиток економіки в цілому.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансова діяльність, фінансове забезпечення.

Статья рассматривает показатели финансового состояния исследуемого предприятия, возможности применения прогностических расчётов – прогностического баланса, прогноза отчета о финансовых результатах. Необходимость исследования состоит в определении зависимости финансового состояния предприятия от результатов его операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, в таком случае финансовое состояние будет более стабильным. Для характеристики финансового состояния предприятий целесообразно использовать коэффициенты покрытия, абсолютной ликвидности и оборотности кредиторской задолженности, что обеспечит открытость, простоту и оперативность проведения оценки. Важным условием при определении периода формирования финансовой стратегии предприятия является возможность предвидеть развитие экономики в целом.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая деятельность, финансовое обеспечение.

The article examines the financial state indicators for research enterprise, the possibilities of forecast calculations use – the forecast balance, forecast of financial results. The research needs for definition the financial state addiction with results of operating, investment and financial activities, the financial state will be more stable. The financial state characteristics will be use the coverage ratios, absolute liquidity and turnover of accounts payable, it will be ensure openness, simplicity and promptness of evaluation. An important condition for the determining a formational period the enterprise financial strategy is a possibility to forecast an economic development as a whole.

Keywords: financial state, financial activity, financial software.

Постановка проблеми. Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного

використання фінансових ресурсів, дотримання платіжної дисципліни, здійснення ефективної кредитної політики, досягнення раціонального співвідношення

власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства; він визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Необхідно визначити його залежність від результатів його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, адже що вищими є показники обсягу виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) і нижчою їх собівартість, тим вищою буде прибутковість підприємства, стабільнішим його фінансовий стан.

Дослідження фінансового стану підприємства означає систематичну та всебічну оцінку його діяльності з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливує критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статично, так і в динаміці, створює передумови для визначення проблем у фінансовій діяльності та способів ефективного використання фінансових ресурсів, а також їх раціонального розміщення. Сучасні дослідження не передбачають вирішення проблем кризового фінансового стану українських підприємств, особливостей фінансової кризи, що настає у теперішній час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські та зарубіжні дослідники, серед яких Н.М. Внукова та Н.І. Зінченко [3], К.В. Измайлова [4; 5], А.В. Матвійчук та О.А. Сметанюк [7], А.А. Томпсон [11] та інші, розглядають і вивчають проблеми діагностики фінансового стану підприємства, але запропоновані рішення не повністю визначають стабільний і поступальний розвиток підприємств.

Метою дослідження є визначення ефективних принципів фінансової діяльності підприємства для зростання його фінансових можливостей.

Виклад основного матеріалу. Проведена діагностика фінансового забезпечення поточної діяльності ТОВ «Оберіг» показала щодо активів підприємства за 2015–2018 роки загальну від'ємну динаміку його структурних показників. Особливо негативно змінилися грошові кошти (на 99,6%), щодо виручки від реалізації, то відбулося зменшення ділової активності підприємства у 2016–2017 роках і незначне її поліпшення у 2018 р., коли гривня активів приносила 0,33 грн. прибутку. Зменшення коефіцієнту кредиторської заборгованості свідчить про фінансові труднощі, відбувається зростання строку повернення цієї заборгованості до 426 днів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у досліджуваній період збільшився з одночасним зменшенням строку її погашення до 237 днів. Гривня матеріальних запасів приносила 2,7 грн. прибутку, гривня основних засобів – відповідно, 0,22 грн.; гривня власного капіталу – 0,43 грн.

Власний капітал ТОВ «Оберіг» представлений лише двома складовими, додатково вкладеним капіталом, нерозподіленим прибутком (непокри-

тим збитком). Збільшення питомої ваги непокритих збитків (у 2016 р. – на 15,8%; у 2017 р. – на 12%) приводило до зменшення власного капіталу підприємства. У 2018 р. навіть додатково вкладений капітал складав 7% від суми всіх пасивів. Наведена динаміка негативно відображається на фінансовому стані підприємства. Загальна динаміка капіталу підприємства свідчить про погіршення структури капіталу (зростання непокритих збитків до 100 тис. грн.), зменшення ліквідності (відсутність достатнього обсягу грошових коштів та інших оборотних активів) та неплатоспроможність підприємства за власними коштами (зростання фінансування за рахунок поточних зобов'язань на 43,4%, недолік чистого оборотного капіталу у розмірі 25,9 тис. грн.).

Загальна динаміка коефіцієнтів рентабельності ТОВ «Оберіг» згідно проведених розрахунків є від'ємною у 2016–2017 роках і свідчить про збитковість діяльності, або низьку рентабельність у 2015 р. і 2018 р. Господарська діяльність підприємства у 2014–2018 роках є неефективною (збитковою) і вимагає розробки та впровадження негайних заходів з її покращення (збільшення обсягу наданих послуг, зниження адміністративних витрат та собівартості).

Аналіз джерел фінансування матеріальних оборотних коштів показав, що ТОВ «Оберіг» забезпечило абсолютну фінансову стійкість лише у 2015 р. У 2016–2018 роках спостерігався кризовий фінансовий стан, що пов'язано з недостатнім обсягом власного капіталу у розмірі: 21,8 тис. грн. у 2016 р.; 63,6 тис. грн. у 2017 р.; 26,5 тис. грн. у 2018 р. Тому аналіз забезпеченості ТОВ «Оберіг» власними ресурсами було зроблено лише за даними 2015 р.

Таблиця 1

Прогноз звіту про фінансові результати ТОВ «Оберіг» на 2019 р.

Показники	Σ, тис. грн.
Виторг від реалізації продукції та інші операційні доходи	558,2
Витрати (99,1% від виторгу)	553,2
Оподатковуваний прибуток	5,0
Податок (25%)	1,25
Чистий прибуток	3,75

Відносно 2016–2018 років необхідно зазначити, що підприємство було не в змозі здійснювати самофінансування. Якщо ставилось питання про збільшення обсягів виробництва на 20% у 2019 р. за умови, що ресурси підприємства використовуються цілком (на 100%), прогнозна бухгалтерська звітність ТОВ «Оберіг» могла бути наступною (табл. 1). Витрати при виконанні прогнозних розрахунків залишилися на тому ж рівні, що й у 2018 р.

Прогнозний баланс підприємства наведено у табл. 2. З приведеного розрахунку бачимо, що для забезпечення заданого темпу росту обсягів виробництва підприємству необхідно шукати додаткові зовнішні джерела коштів (позички банку або кошти власника) у розмірі 88,9 тис. грн.

Таблиця 2

Прогнозний баланс ТОВ «Оберіг» на 2019 р.

АКТИВ			ПАСИВ		
Стаття	Прогноз	Відхилення	Стаття	Прогноз	Відхилення
Поточні активи	182,4	+30,4	Кредиторська заборгованість	103,0	+15,2
Основні засоби	455,4	+75,9	Додатковий капітал	431,5	0,0
			Нерозподілений прибуток	14,4	+3,5
			Всього	548,9	+18,7
			EFN	88,9	88,9
Баланс	637,8	+106,3	Баланс	637,8	+106,3

Активи підприємства збільшено на 20%, що пов'язано з запланованим зростанням обсягів від реалізації. Кредиторська заборгованість збільшена прямо пропорційно зміні поточних активів; нерозподілений прибуток збільшений за рахунок реінвестованого прибутку; значення EFN розраховано як різниця між прогнозною величиною активів і величиною джерел коштів, що були на початок розрахунку або відкоректованих на темп росту активів. Якщо матеріально-технічна база ТОВ «Оберіг» використовується лише: а) на 75%; б) на 90%. Визначимо необхідність та розмір потреб у додаткових зовнішніх джерелах коштів для забезпечення 20%-го приросту обсягів виробництва.

а) Основні засоби підприємства розраховані на обсяг виробництва у 620,3 тис. грн. (465,2 тис. грн.: 0,75), що перевищує вихідний обсяг виробництва на 33,3%. Для забезпечення 20%-го приросту не потрібно додаткових капітальних вкладень в основні засоби, тобто величину показника EFN необхідно зменшити на прогнозну величину додаткових вкладень в основні засоби (75,9 тис. грн. згідно табл. 2). Оскільки $EFN = 88,9 > 75,9$, то підприємству необхідні додаткові зовнішні джерела коштів у розмірі 13 тис. грн.

б) Основні засоби в цьому випадку розраховані на обсяг виробництва в 516,9 тис. грн., а фондвіддача при їхньому оптимальному використанні ТОВ «Оберіг» згідно проведених розрахунків є від'ємною

у 2016–2017 роках і свідчить про збитковість діяльності, або ж низьку рентабельність у 2015 р. і 2018 р.

Висновки. Використання балансових моделей управління джерелами фінансування за даними 2018 р. показало, що для збільшення обсягу реалізації на 20% підприємству необхідно за умов 100% завантаженості основних засобів шукати додаткові зовнішні джерела коштів (позички банку або кошти власника) у розмірі 88,9 тис. грн.; за умови використання матеріально-технічної бази на рівні 75% необхідні додаткові зовнішні джерела коштів у розмірі 13 тис. грн.; використання основних засобів на рівні 90% можливо за умови залучення додаткових зовнішніх джерел коштів у розмірі 43,4 тис. грн. Також проведені дослідження сформувавши систему фінансових показників на основі висунутих вимог до фінансових показників за допомогою кореляційно-регресивного і факторного аналізу. Для характеристики фінансового стану підприємств доцільно використовувати коефіцієнти покриття, абсолютної ліквідності й оборотності кредиторської заборгованості, що забезпечить відкритість, простоту й оперативність проведення оцінки. Важливою умовою при визначенні періоду формування фінансової стратегії підприємства є передбачення розвитку економіки в цілому, а кон'юнктура сегментів фінансового ринку, з якими пов'язана майбутня фінансова діяльність підприємства, в умовах нинішньої нестабільності не може бути довгою!

Література:

1. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – № 7. – С. 71–76.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Учебный курс для вузов, 6-е изд. – К.: Ника-Центр, Эльга. – 2018. – 724 с.
3. Внукова Н.М., Зінченко Н.І. Формування системи кількісних показників оцінки фінансового стану підприємств-емітентів // Фінанси України. – № 12. – 2016. – С. 112–120.
4. Захарченко В.О., Сучасна С.І. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 137–144.
5. Измайлова К.В. Финансовый анализ у будівництві. – К.: МАУП. – 2017. – 236 с.
6. Измайлова К.В. Анализ джерел формування активів // Фінанси України. – 2015. – № 8. – С. 77–74.
7. Матвійчук А.В., Сметанюк О.А. Діагностика фінансового стану підприємства з застосуванням інструментарію нечіткої логіки // Фінанси України. – 2017. – № 12. – С. 115–128.
8. Обущак Т.А. Основні методичні напрямки оцінки фінансового стану торговельних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – № 12. – С. 99–106.
9. Сіненко І.О., Хотомлянський О.Л. Граничні значення показників структури бухгалтерського балансу // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – № 12. – С. 179–185.
10. Марцин В.С. Деякі підходи до організації управління фінансовими ресурсами підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – № 12. – С. 153–160.
11. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. – М.: Инфра-М. – 2016. – 412 с.

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ MORTGAGE LENDING IN UKRAINE

Батракова Т.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет*

Batrakova T.I.

*Ph.D. in Economics,
Zaporizhzhya National University*

Діброва В.О.

*студентка
Запорізького національного університету*

Dibrova V.O.

*Student
Zaporizhzhya National University*

Стаття присвячена дослідженню ринку іпотечного кредитування в Україні, його особливостям, перспективам розвитку, розвитку молодіжного кредитування. Було розглянуто закон України «Про іпотеку» та наведено визначення поняття «іпотека». Також у роботі було порівняно українську іпотеку з європейською, розглянуті відсоткові ставки в різних країнах Європи. Було визначено перспективи створення нової програми, яка передбачає пониження відсоткової ставки до рівня, який би стимулював будівництво. В статті було проаналізовано сучасні програму пільгових кредитів «Держмолодьжитло» та визначено кількість наданих кредитів за період її існування та проблеми фінансування. Та було розглянуто перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Ключові слова: іпотека, будівництво, житло, відсоткова ставка, кредит.

Статья посвящена исследованию рынка ипотечного кредитования в Украине, его особенностям, перспективам развития, развития молодежного кредитования. Были рассмотрены закон Украины «Об ипотеке» и приведено определение понятия «ипотека». Также в работе было проведено сравнение украинской ипотеки с европейской, рассмотрены процентные ставки в разных странах Европы. Было определено перспективы создания новой программы, которая предусматривает понижение процентной ставки до уровня, который бы стимулировал строительство. В статье были проанализированы современные программу льготных кредитов «Держмолодьжитло» и определено количество предоставленных кредитов за период ее существования и проблемы финансирования. И были рассмотрены перспективы развития ипотечного кредитования в Украине.

Ключевые слова: ипотека, строительство, жилье, процентная ставка, кредит.

The article is devoted to the study of the mortgage market in Ukraine, its features, prospects for development, development of youth credit. The Law of Ukraine "On Mortgage" was considered and definitions of the term "mortgage" were given. There was also a comparison of a Ukrainian mortgage with a European mortgage, interest rates in different European countries were considered. Prospects were set for creating a new program that would reduce interest rates to a level that would stimulate construction. The article analyzes the modern program of preferential loans "Derzhmolodzhitlo" and determines the number of granted loans for the period of its existence and problems of financing. But the prospects for the development of mortgage lending in Ukraine were considered.

Keywords: mortgage, construction, house, interest rate, loan.

Постановка проблеми. Розвиток ринку іпотечного кредитування зараз визначений одним з пріоритетних напрямків діяльності Кабінету Міністрів України, адже завдяки йому можна вирішити низку проблем, що стосуються різних сфер національної економіки. Попри досить динамічний розвиток українського ринку іпотеки, його рівень розвитку залишається незадовільним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку іпотечного кредитування досліджували у своїх працях такі дослідники як В. Блід-

ченко, Н. Гришук, О. Євтух, О. Красникова, С. Кручок, В. Лагутін та ін. Проте, окремі питання теорії та практики становлення іпотеки в Україні залишаються недостатньо вивченими. Усе це дає підстави стверджувати, що проблеми розвитку системи іпотечного кредитування в Україні потребують подальшого поглибленого дослідження.

Метою статті є проаналізувати особливості становлення іпотечного кредитування в Україні, його сучасний стан та тенденції розвитку.

Виклад основного матеріалу.

Іпотечне кредитування в Україні є досить актуальним питанням, за даними ЮНІСЕФ більше третини молодих українців з 18 до 34 років живуть з батьками. Власне житло є тільки у 16% опитаних, 20% живуть в гуртожитках, а орендують житло 27%. Більшість з респондентів відповіли, що забезпечення житлом для них є актуальним питанням.

Для того щоб, людині з середньою зарплатою, виходячи тільки з особистих накопичень, придбати житло потрібно приблизно 22 роки. Тобто щомісяця ви відкладаєте 30% від заробітку. Це приблизно 2–2,5 тисячі гривень. Таким чином через 22 роки ви заробите близько 530 тисяч гривень. Але ринок нерухомості теж не стоїть на місці, ціни за цей час можуть вирости, та ваше бажання купити квартиру теж може зникнути.

Щоб придбати житло швидше, потрібно заробляти не менше \$1000 (26 тисяч гривень) на місяць. Тоді вже через 5-7 років ви зможете купити квартиру в кредит.

За даними державної служби статистики у 2019 року в Україні в експлуатацію здали на 2% більше квадратних метрів житла, ніж за минулий рік. Для більшості громадян іпотечний кредит на житло – це єдиний спосіб придбати власну квартиру або будинок. Іпотечні кредити – це приблизно 20% всіх споживчих кредитів, виданих українськими банками, але існуючі на сьогодні ставки за іпотечними кредитами є непідйомними для більшості людей.

Однією із цілей уряду на 2020 рік є зниження іпотечних ставок, максимальний показник повинен не перевищувати 10%.

В 2003 році Верховною Радою України було ухвалено закон «Про іпотеку» [1]. Згідно нього іпотека-це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника.

Іпотеку надають людині, вік якої на період отримання кредиту не менше 21 року і на момент погашення не більше 65 років. Також важливим критерієм для отримання кредиту є постійний дохід, та стаж на останньому місці роботи не менше 12 місяців, мінімальний дохід на сім'ю повинен складати 21 тисячу гривень та ви повинні мати гарну кредитну історію.

Особливістю іпотечного кредитування в Україні розглянуто в таблиці 1.

Дані таблиці відповідають іпотечі на придбання житла на первинному ринку житла на 2020 рік, це різні новобудови, тобто це нерухомість, яка ще не перебувала у власності. Покупець купує абсолютно нову квартиру/будинок/гаунхаус, що побудували нещодавно. В середньому відсоткова ставка на даний момент починається від 14,62%.

Проаналізувавши її, ми можемо побачити, що максимальна сума іпотечного кредитування в Україні складає 5 млн. грн., строк кредитування – до 20 років, відсоткова ставка починаючи від 10% до 19%, але слід зазначити, що загалом кредити надаються за відсотковою ставкою від 17 до 19%, також в кожному банку є свої додаткові платежі.

Таблиця 1**Умови іпотечного кредитування в різних банках України**

Банк	Сума кредиту	Початковий внесок	Строк кредиту	Ставка за кредитом	Платежі за додаткові та супутні послуги, обов'язкові для укладання договору
Приват Банк	від 100 тис. до 2 млн. грн	від 25%	до 20 років	від 12% до 15,5% річних	1) Страхування іпотеки – 0,5% від вартості нерухомості 2) Особисте страхування – 0,5% від суми основної заборгованості за кредитом Разова комісія – 1% Послуги нотаріуса – 12 000 грн орієнтовно Оцінка нерухомості – 3 500 грн орієнтовно
Ощадбанк	від 100 000 гривень	від 30%	до 20 років	від 17,99 % річних	Разова комісія за надання кредиту 0,99% від суми кредиту, але не менше 1000 грн.
KredoBank	до 3 000 000 грн	від 20% або від 40%.	до 20 років	16% річних, за умови первісного внеску від 40%	Платіж на страхування, залежить від обраної страхової компанії
Укргазбанк	до 5 000 000 грн	від 20%	до 20 років	від 15,5%	Без комісій за оформлення
Правекс Банк	до 4 мільйонів гривень	від 30-40%	до 20 років	9,99% ставка в перші 5 років	Разова комісія, % від суми кредиту – 2,99% Страхування життя Позичальника (щорічно), % від суми кредиту – 0% Щорічне страхування, % від вартості застави – 0,30%
Банк Південний	до 70% ринкової вартості іпотеки	від 30%	до 20 років	від 16 % річних	Разова комісія, 0,5% від суми кредиту
Банк Глобус	залежить від міста та забудовника	від 30%	до 20 років	від 11,9%	Комісія за надання кредиту (разова) – 1,9% від суми кредиту та обов'язкове страхування.

Джерело: складено автором на основі [2-8]

Така висока відсоткова ставка є причиною переплати, іноді через таку відсоткову ставку покупець сплачує подвійну суму іпотечного кредиту. У країнах ЄС, на відміну від України, відсоткові ставки зовсім інші.

На графіку ми можемо побачити, що Україна має найвищу відсоткову ставку в Європі в середньому 19,53%, на другому місці Білорусь – 14%, Молдова на третьому місці з відсотковою ставкою 9,5%. А ось найнижча ставка в Фінляндії і вона складає 1,43%. Тобто ми можемо зробити висновок, що у країнах ЄС, на відміну від України, власне помешкання для сім'ї, яка працює, є абсолютно доступною річчю.

Але іпотечне кредитування в країнах Європи має свої особливості. У Франції для громадян країни є можливість отримати безвідсотковий кредит, якщо клієнт вперше в своєму житті обзаводиться власним житлом. А ось нерезидентам потрібно спочатку купити нерухомість на території країни, і тільки після цього вони отримують право на оформлення іпотеки [10].

У Швейцарії купити житло може як резидент, так і іноземець. В країні практикується так зване «пожиттєве кредитування» від 2 до 100 років. Далі гроші виплачують діти, якщо цього вони не роблять – житло вилучають [11].

В Іспанії іпотека може володіти фіксованою або плаваючою ставкою і доступна особам у віці від 18 років. Кредити видаються під будь-який тип нерухомості в Іспанії, виплати можна здійснювати протягом 30 років. Банківська система Іспанії є досить бюрократизованою, тому довідки про доходи і джерела походження коштів позичальника запитуються банками в обов'язковому порядку [12].

Іпотека ж в Україні є дуже ризиковою, і в останній час приносить дуже малий прибуток банкам. До того ж, зараз банки навчилися заробляти на менш

ризикових операціях. Велика відсоткова ставка є наслідком цього. Кожен банк намагається захистити себе саме завдяки ній, закласти в неї свої ризики.

Держава намагається допомогти українцям з придбанням власного житла. З 2010 року в Україні працює фонд «Держмолодьжитло», офіційна назва – «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву», його засновником є держава в особі Кабінету Міністрів України.

Фонд має регіональні управління в усіх областях України, через які забезпечує виконання державних та місцевих програм будівництва та придбання житла.

На сьогодні Держмолодьжитлом реалізується програма «Доступне житло» (30/70; 50/50), здійснюється кредитування молоді за рахунок коштів статутного капіталу (відсоткова ставка = обліковій ставці НБУ), а також Держмолодьжитло є виконавцем понад 100 місцевих житлових програм по всіх регіонах України.

Проаналізувавши рисунок 2, можна побачити, що на початку своєї діяльності фонд надавав значну допомогу, але в період з 2013 по 2019 його діяльність була зовсім незначною і не сприяла розвитку ринку нерухомості в Україні, в 2019 році ця ситуація почала змінюватися, але цього все одно недостатньо.

Всього за період існування фонду було надано 5008 квартир на суму 897 млн.гривень. Але потреба в житлі у громадян України колосальна. За даними ДІУ, потреба в житлі існує для понад 2 мільйонів сімей, крім того, є 1,4 млн. внутрішньо переміщених осіб, ще 657 тис., з яких 100 тис. – державні службовці та близько 13 тис. сімей поліцейських Національної поліції та рятувальників ДСНС. Переважна більшість громадян не мають можливості поліпшити власні житлові умови [14].

Фонд не отримує повноцінного фінансування, тому не може активно розвиватися і забезпечувати потреби всіх громадян.

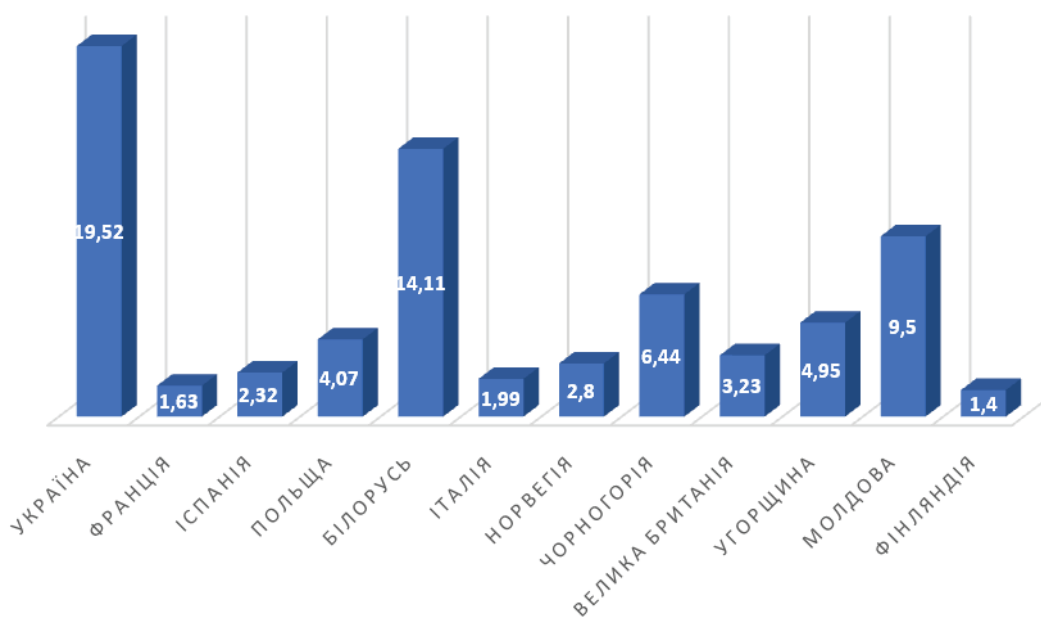


Рис. 1. Відсоткова ставка іпотечного кредитування в країнах Європи за даними 2019 року

Джерело: складено автором на основі [9]

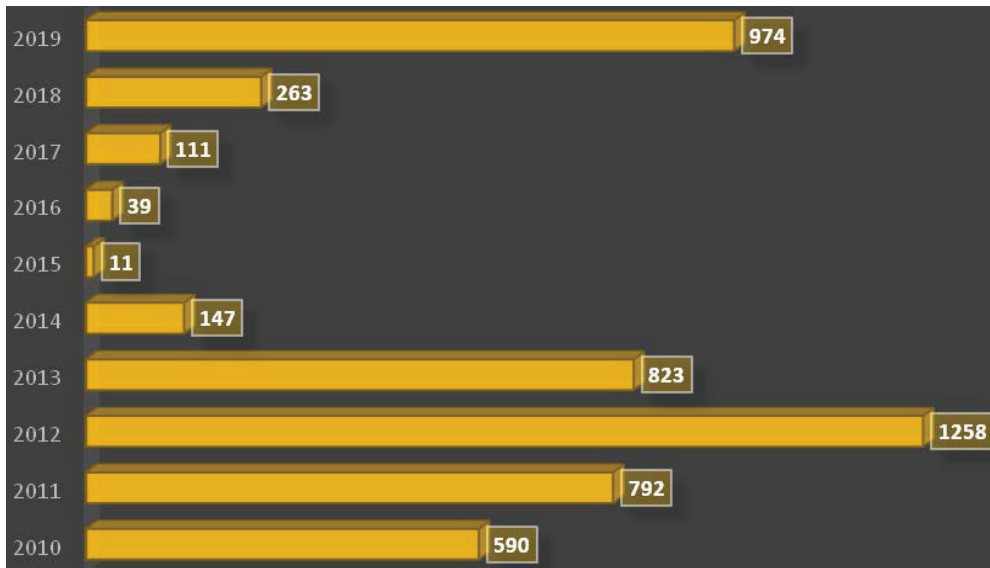


Рис. 2. Показники виконання державної соціально-економічної програми «Доступне житло»

Джерело: складено автором на основі [13]

Брак житла і відсутність перспектив його купити мають цілком конкретні наслідки. Базова потреба – сучасне якісне житло – лишається недосяжною для більшості громадян. Через це різні соціальні групи населення відчувають незахищеність і невпевненість у завтрашньому дні. Як результат відбувається активний відтік кваліфікованої робочої сили за кордон.

Усі ці проблеми та виклики можна вирішити лише завдяки розробці та запуску масштабної державної програми іпотечного кредитування.

З серпня 2019 року уряд почав розробку програми іпотечного кредитування, і її основна мета – це почати надавати доступну іпотеку вже з 2020 року за відсотками, які є прийнятними для людей.

Також у Нацбанку вважають, що у цьому році зниження ставок по іпотеці впаде нижче 15% річних. На думку регулятора є три ключові причини, чому банки не хочуть кредитувати іпотеку: мораторій на стягнення майна за валютними кредитами, незахищеність прав кредиторів та непрозорість первинного ринку житла.

В бюджет 2020 закладено 64,3 млн. грн, на компенсацію по майже 4 тисячам кредитів.

Якщо ж фінансування збільшити до 500 млн. грн протягом 30 років, то держава зможе додатково допомогти більше 660 родинам отримати кредит із першим внеском в 6% та відсотковою ставкою 3% терміном на 30 років.

При цьому, повернення кредитів буде стимулювати видачу нових. А отже в будівельну галузь надійде більше 530 млн. грн, а до бюджету – більше 130 мільйонів.

Висновки. Отже, нині іпотечне кредитування залишається малодоступним для українців. Банки не хочуть надавати такі кредити через їх ризико-

вість, дуже великий відсоток неповернення кредитів, інколи забудовники заморожують проекти і тоді банк в разі неповернення кредиту, навіть не може повернути свою заставу.

У 2019 році в Україні забудовники поставили абсолютний рекорд за кількістю збудованого житла за останні роки, вони збудували 126 тис квартир, але це лише плюс 0,7% до нинішніх 17 млн. квартир. Сьогодні на одного українця припадає 24 кв. м житлової площі, тоді як за стандартами ООН цей показник має становити не менше 30 кв. м, а у багатьох країнах Європи він удвічі-утричі вищий.

В Україні має з'явитися дієвий інструмент іпотеки. Це не лише дасть змогу вирішити житлове питання громадян, а й стимулюватиме розвиток національної економіки.

Українська влада зараз проводить активну політику зміни цього становища. Держмолодьжитло – це унікальний інструмент цієї державної житлової політики, який реалізує різноманітні механізми державної підтримки громадян у їх прагненні здобути власне житло.

Також 13 березня 2020 року Національний банк України знизив облікову ставку до 10%, що знижує безпосередньо відсоткову ставку за довгостроковим пільговим кредитом для будівництва (реконструкції) та придбання житла молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам.

Це прискорить розвиток житлового будівництва в Україні і наблизить українську відсоткову ставку до європейського рівня.

Іпотечне кредитування має перспективи розвитку в Україні, але для цього має бути створена ефективна державна програма, над чим саме зараз працює уряд України.

Література:

1. Про іпотеку : Закон України від 05.06.2003 р. № 38. Дата оновлення: 21.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.
2. Приватбанк «Житло в кредит». URL: <https://privatbank.ua/kredity/zhilje-v-kredit> (дата звернення: 25.03.2019).

3. Ощадбанк «Кредит під іпотеку». URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/kredit-p-d-poteku> (дата звернення: 25.03.2019).
4. Кредобанк «Вигідний кредит на житло». URL: <https://kredobank.com.ua/private/credits/ipotechni-kredyty/pervynnyi-rynok> (дата звернення: 25.03.2019).
5. Укргазбанк «Іпотечні кредити». URL: https://www.ukrgasbank.com/ru/private/credits/ipotek_credit/ (дата звернення: 25.03.2019).
6. Правексбанк «Іпотечне кредитування». URL: <https://www.pravex.com.ua/landing-ipoteka> (дата звернення: 25.03.2019).
7. Банк Південний «Іпотечне кредитування». URL: <https://bank.com.ua/ru/credit/credit-property> (дата звернення: 25.03.2019).
8. Банк Глобус. URL: <https://globusbank.com.ua/> (дата звернення: 25.03.2019).
9. Statista. URL: <https://www.statista.com/> (дата звернення: 26.03.2019).
10. Хижняк К.О. Почувствуй різницю: як працює іпотека в Україні та Європі URL: <https://news.maanim.com/uk/finansy/vidchuj-riznitsyu-uk-pratsuyu-ipoteka-v-ukrayini-ta-evropi-22378> (дата звернення: 27.03.2019).
11. Парцхаладзе Л.В. Які ставки іпотечного кредитування існують у країнах Європи. URL: https://propertytimes.com.ua/novosti/vprovaditi_dosvid_ipotechnogokredituvannya_krayin_evropi (дата звернення: 27.03.2019).
12. Іпотека в Європі: процентні ставки в 2019 URL: <https://justreal.ru/articles/ipoteka-v-evrope-protsentnye-stavki/> (дата звернення: 27.03.2019).
13. Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву. URL: <https://www.molod-kredit.gov.ua/zhytlovi-prohramy/dostupne-zhytlo/statystyka> (дата звернення: 27.03.2019).
14. Державна іпотечна установа. URL: <https://www.ipoteka.gov.ua/node/2660> (дата звернення: 27.03.2019).
15. Укрінформ «Іпотека». URL: <https://www.ukrinform.ua/tag-ipoteka> (дата звернення: 27.03.2019).

УДК 338.43.021:338.436:338.434(477)

АНАЛІЗ СТАНУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У РАМКАХ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ АПК-2020

ANALYSIS OF THE STATE OF AGRICULTURE OF UKRAINE WITHIN THE FRAMEWORK OF THE AGRO-2020 SUPPORT PROGRAM

Батракова Т.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет*

Batrakova T.I.

*Ph.D. in Economics,
Zaporizhzhya National University*

Кармазіна В.С.

*студентка
Запорізького національного університету*

Karmazina V.S.

*Student
Zaporizhzhya National University*

Розвиток аграрно-промислового комплексу є одним з стратегічно важливих завдань для України. У статті розглянуто ефективність діяльності аграрного бізнесу у порівнянні з минулими роками. Досліджено статистичні дані щодо динаміки частки сільського господарства у структурі вітчизняного ВВП, суми прямих інвестицій у сільське господарство. Проаналізовано передумови та причини необхідності впровадження нової державної програми підтримки АПК. Узагальнено статистичні дані щодо зміни обсягу експорту сільськогосподарських товарів та отриманої суми державної підтримки у 2019 р. Особливу увагу було приділено детальному ознайомленню з напрямками програми АПК-2020, а також механізмом видачі компенсаційних коштів для діючих та новостворених підприємств. Виокремлено перспективи програми підтримки АПК-2020 для українського села. Розглянуто подальший вплив погодних умов й карантинних заходів, що спрямовані на запобігання поширення коронавірусної інфекції на території України, оскільки це має суттєвий вплив на обмеження видів діяльності та економіку нашої держави. Досліджено реальність активного запровадження програми у квітні цього року, та запропоновано шляхи вирішення проблеми недосконалої програми підтримки АПК-2020.

Ключові слова: аграрно-промисловий комплекс, сільське господарство, державна програма підтримки, фінансування, аграрії.

Развитие аграрно-промышленного комплекса является одним из стратегически важных задач для Украины. В статье рассмотрено эффективность деятельности аграрного бизнеса по сравнению с прошлыми годами. Исследованы статистические данные по динамике доли сельского хозяйства в структуре отечественного ВВП, суммы прямых инвестиций в сельское хозяйство. Проанализированы предпосылки и причины необходимости внедрения новой государственной программы поддержки АПК. Обобщены статистические данные по изменению объема экспорта сельскохозяйственных товаров и полученной суммы государственной поддержки в 2019 году. Особое внимание было уделено детальному ознакомлению с направлениями программы АПК-2020, а также механизмом выдачи компенсационных средств действующим и созданным предприятиям. Выделено перспективы программы поддержки АПК-2020 для украинского села. Рассмотрено дальнейшее влияние погодных условий и карантинных мероприятий, направленных на предотвращение распространения коронавирусной инфекции на территории Украины, поскольку это оказывает существенное влияние на ограничение видов деятельности и экономику нашего государства. Исследована реальность активизации программы в апреле этого года, и предложены пути решения проблемы несовершенства программы поддержки АПК-2020.

Ключевые слова: аграрно-промышленный комплекс, сельское хозяйство, государственная программа поддержки, финансирование, аграрии.

The development of the agro-industrial complex is one of the strategically important tasks for Ukraine. The article deals with efficiency of agrarian business activity in comparison with previous years. The statistical data on the dynamics of the share of agriculture in the structure of domestic GDP, the amount of direct investment in agriculture are investigated. Prerequisites and reasons for the need to implement a new state program for supporting agroindustrial complex are analyzed. The statistics on changes in agricultural exports and the amount of state support received in 2019 are summarized. Particular attention was paid to the detailed presentation of the directions of the AGRO-2020 program, as well as the mechanism of issuing compensation funds for existing and newly established enterprises. In order to become a participant of the AGRO-2020 support program, an entrepreneur must take certain steps and meet absolutely all project requirements. The perspectives of the AGRO-2020 support program for the Ukrainian village were highlighted. The further influence of weather conditions and quarantine measures aimed at preventing the spread of coronavirus infection in the territory of Ukraine is considered, as it had a significant impact on the restriction of activities and economy of our country. The reality of active implementation of the program was investigated in April this year, and ways to address the problem of the imperfection of the AGRO-2020 support program were proposed.

Keywords: agro-industrial complex, agriculture, state support program, financing, agrarians.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день аграрно-промисловий комплекс є одним з найбільш потужних двигунів вітчизняної економіки. З початком воєнних дій на Сході України у 2014 р. було введено обмеження на імпорту товарів на територію Росії. А проєвропейські погляди скоротили кількість імпортно-експортних операцій з пострадянськими країнами. Однак з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС, для України відкрилися нові можливості щодо зовнішньоторговельного товарообороту. За останні роки аграрії налаштували свою підприємницьку діяльність дуже ефективно. Про це свідчать лікуючі світові позиції у експорті сільськогосподарської продукції. Однак малим фермерствам та середнім товаровиробникам набагато складніше адаптуватися до сучасних економічних умов. Дійсно, відповідна фінансова підтримка з боку держави може створити передумови ефективної діяльності агропромислових підприємств незалежно від виду їх діяльності, або розмірів бізнесу. А малі та середні аграрії зможуть стати повноцінними учасниками ринку лише завдяки державній підтримці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у вивчення розвитку українського АПК, інвестиційної підтримки та державного регулювання зробив Т. Мацибора, що висвітлював підходи до реформування агропромисловості шляхом активної фінансової підтримки з боку держави, наданням дешевих кредитів та постійним контролем за поточним станом АПК [4]. О. Лемішко впевне-

ний у тому, що впорядкування процесу державного фінансування повинно йти у напрямі послідовності, своєчасності, адресності, рівнодоступності державної підтримки [3], та багато інших вчених та економістів таких як В. Збарський, В. Горьовий, А. Пужай-Черета, О. Шубравська, А. Бабенко.

Постановка завдання. Метою дослідження є детальний аналіз стану розвитку агропромислового комплексу України в умовах реалізації програми підтримки АПК-2020. Для досягнення поставленої мети у роботі досліджено поточний стан українського сільськогосподарського комплексу; здійснено статистичний аналіз впливу розвитку АПК на економіку України; проаналізовано сутність та напрямки програми державної підтримки аграріїв у 2020 р.; означені перспективи та запропоновані шляхи вирішення ефективної підтримки аграріїв державою.

Виклад основного матеріалу. Україна володіє родючими землями та знаходиться в умовах клімату, які є сприятливими для активного ведення сільськогосподарської діяльності. Аграрно-промисловий комплекс демонструє загалом позитивну динаміку розвитку. Але українські села не мають достатнього обсягу ресурсів, щоб стати більш забезпеченими у фінансовому плані. Для того, щоб зрозуміти актуальність та важливість реалізації стратегії допомоги сільським господарствам, слід ознайомитися з передумовами запровадження програми АПК-2020.

Оскільки програма направлена на допомогу аграріям, доцільно розуміти, кого можна вважати

сільськогосподарським виробником. Згідно з Законом України № 1877-IV від 24.06.2004 «Про державну підтримку сільського господарства України», сільськогосподарський товаровиробник – юридична особа або фізична особа – підприємець, основною діяльністю якої є виробництво сільськогосподарської продукції та/або розведення, вирощування, вилов риби у внутрішніх водоймах та її переробка на власних чи орендованих потужностях, а також здійснення операцій з її постачання, причому питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менше 75 відсотків вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів [6].

Частка, яку займає АПК у структурі ВВП України є доволі суттєвою. В період з 2014 по 2018 рр. спостерігається поступове збільшення суми ВВП, отриманого від діяльності у галузях сільського господарства, однак зменшення на 3101 млн. грн на кінець 2019 р. У 2019 р. частка сільського господарства в структурі ВВП нашої держави зменшилася на 3,05%, в порівнянні з 2016 р., коли вона була найбільшою за розглянутий період (табл. 1, рис. 1).

Постійні коливання у сумі прямих інвестицій, які особливо відчутні для агропромисловості,

стали ще однією причиною необхідності втручання держави у фінансування малого та середнього бізнесу (рис. 2).

Україна заходиться у ТОПі країн-експортерів продукції АПК: 1 місце у світі за експортом соняшникової олії, 2 місце – ячменя, четверте – кукурудзи, також Україна займає провідні позиції по експорту пшениці, вершкового масла, насіння олійних, 7 місце по м'ясу птиці. Сільськогосподарські товари склали 48% українського експорту у січні 2020 р. Загалом Україна за січень 2020 р. експортувала агропродукції на 1984 млн. дол США, що на 14% більше, ніж за аналогічний місяць 2019 р. Найбільше купували в таких країнах, як Китай, Єгипет, Іспанія, Нідерланди та Туреччина [2].

У 2019 році сільськогосподарськими виробниками було використано 4,34 млрд. грн державної підтримки. В цілому державною підтримкою скористалося 1667 суб'єктів господарювання та 230925 фізичних осіб, близько 10 тис. фермерів та 2 сільгоспкооперативи [5].

Рекордним став врожай зернових та зернобобових культур у 2019 р., було зібрано 75,1 млн. т. Середня врожайність цих культур у 2019 р. склала 49,1 ц/га, а це на 3,6% більше, аніж у минулому році. Постійні

Таблиця 1

ВВП України у фактичних цінах 2014-2019 рр.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВВП, млн грн	1586915	1988544	2385367	2983882	3560596	3974564
Сільське, лісове та рибне господарство, млн грн	161145	239806	279701	303949	361173	358072

Джерело: складено автором на основі [1]

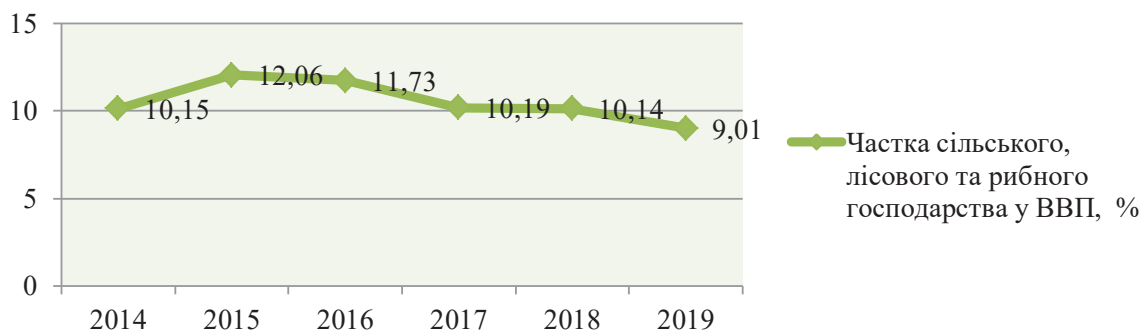


Рис. 1. Динаміка частки сільського господарства у структурі ВВП України 2014–2019 рр.

Джерело: складено автором на основі [1]

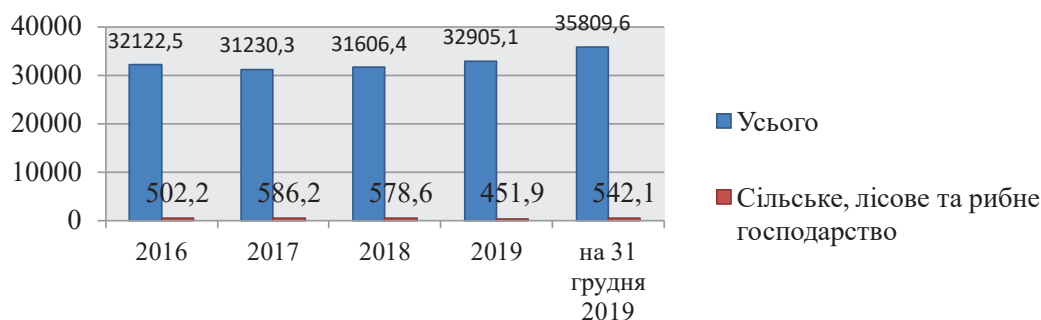


Рис. 2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України 2016–2019 рр., млн. дол США

Джерело: складено автором на основі [1]

коливання даних щодо урожайності інших культур залежить здебільшого від погодних умов (табл. 2).

Отже, проаналізувавши статистичні дані, стає зрозумілим, що сільське господарство в Україні розвивається нестабільно. Тому злагоджена робота державних органів разом з досконалим державним регулюванням є необхідністю для підкріплення провідних позицій агропромислових підприємств на світовому ринку, створення інвестиційної привабливості, й підвищення рівня ВВП. Незважаючи на постійні дискусії економістів, політичних діячів та аналітиків щодо провадження земельної чи податкової реформи, більшість погоджується із важливістю розвитку великого, середнього та малого бізнесу, а також акцентують особливу увагу на АПК.

Наприкінці 2019 р. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України повідомило про розробку програми підтримки аграріїв. Зазначалося, що у рамках земельної реформи Уряд має створити ефективний інструмент у вигляді Фонду часткового гарантування кредитів для спрощення отримання кредитів дрібними фермерами, які не мають кредитної історії, а також покращення доступу малого та середнього підприємництва (до 500 гектарів) до банківських кредитів. Такі дії спрямовані на мінімізацію ризиків можливої невилати тіла кредиту для банківських установ, а також зменшення вартості залучення сільського господарства України до кредитування [5].

Це стало першим кроком активізації програми допомоги АПК-2020. До повноцінного старту про-

грами залишилась ще низка етапів. Станом на кінець березня держава знаходиться на 4 етапі, оскільки не за всіма напрямками опублікований детальний механізм допомоги. Планувалося, що отримувати компенсаційні виплати сільськогосподарські виробники зможуть в квітні 2020 р. (рис. 3).

Модель державної підтримки АПК-2020 представлена Урядом у лютому 2020 року, відкривши можливість отримання необхідних ресурсів для розвитку їх бізнесу.

19 лютого 2020 р. Кабінет Міністрів України прийняв постанову, в якій чітко визначив напрями за програмою «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» (рис. 4).

Загалом на державну підтримку АПК-2020 передбачено виділення 4,24 млрд. грн з Державного бюджету. З цих коштів 240 млн. грн – на формування статутного капіталу Фонду гарантування, а 4 млрд. грн розподілені за різними напрямками (табл. 2).

Сутність напрямків підтримки АПК-2020 розкривається у наступному: Програма здешевлення кредитів спрямована на зменшення відсоткової ставки до 5% (на придбання землі, поточні чи капітальні інвестиції, потреби тваринництва). Однак існують певні обмеження для учасників:

1. За одним учасником програми підтримки прикріплений лише один уповноважений банк
2. Не більше 15 млн. грн на одного суб'єкта підприємництва у тваринництві
3. Не більше 5 млн. грн на придбання землі та інші види кредитів

Таблиця 2

Урожайність сільськогосподарських культур, ц з 1 га зібраної площі

	Культури зернові та бобові	Буряк цукровий фабричний	Соняшник	Картопля	Культури овочеві	Культури плодові та ягідні
2016	46,1	482	22,4	166	211	101,9
2017	42,5	475	20,2	168	208	103,1
2018	47,4	509	23,0	171	214	128,4
2019	49,1	461	25,6	155	214	108,1

Джерело: складено автором на основі [1]

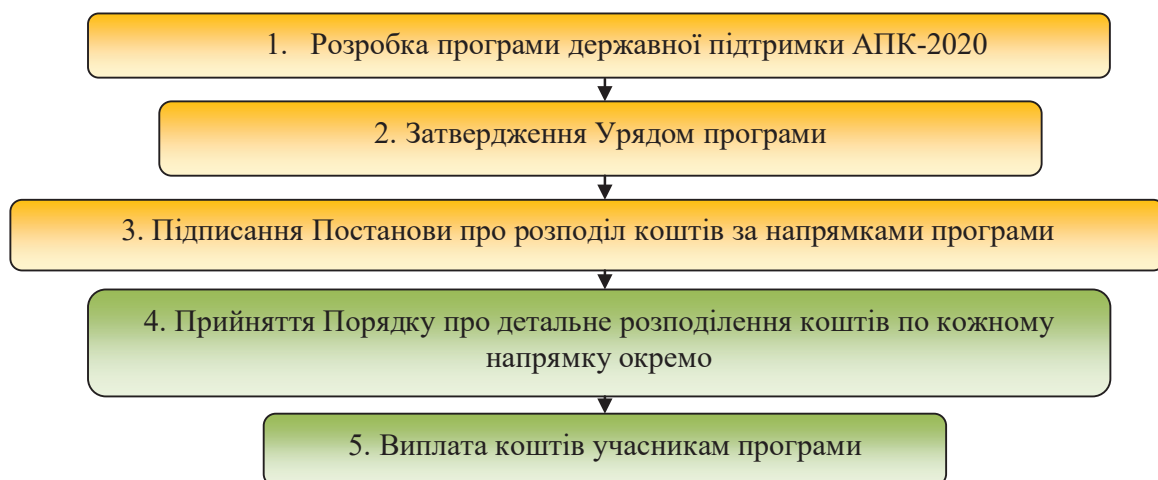


Рис. 3. Етапи втілення в життя програми допомоги АПК-2020

Джерело: складено автором на основі [7]



Рис. 4. Напрями у рамках програми підтримки АПК-2020

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 3

Розподіл коштів за напрямками програми підтримки АПК-2020

Напрямки програми	Виділені кошти, млрд грн
Здешевлення кредитів	1,20
Підтримка галузі тваринництва	1,00
Здешевлення техніки та обладнання	1,00
Розвиток фермерства	0,40
Підтримка садівництва, виноградарства та хмелярства	0,40

Джерело: складено автором на основі [5]

4. Компенсація не надаватиметься учасникам програми пільгового кредитування малого та середнього бізнесу «Доступні кредити 5–7–9%» [5].

Також 4 березня 2020 р. Уряд підтримав проект постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва», яка акцентує увагу на оновленні машинно-тракторного парку та здешевленні придбання техніки українського виробництва на 25%. Тепер аграрії, які придбали техніку у жовтні-листопаді 2019 р. матимуть змогу отримати таку компенсацію на безповоротній основі. А оскільки ці кошти мають лише цільове спрямування, то це допоможе зменшити рівень шахрайства, бо компенсаційна сума буде одразу перерахована продавцю техніки [5].

Модель підтримки галузі тваринництва передбачатиме компенсацію вартості тваринницьких об'єктів, племінних ресурсів, та надаватиме дотацію на наявні бджолосім'ї.

Варто зазначити, що Україна стала найбільшим експортером меду у світі у 2019 р. За минулий рік за кордон було вивезено 55,7 тис т меду, на суму 3 млрд. грн. Також за останні роки було збільшено постачання меду до країн ЄС у 9,5 разів [2].

Аналітичне агентство Index Mundi спрогнозувало, що світове лідерство за темпами зростання

виробництва м'яса птиці у 2020 р. буде належати Україні. Їхні підрахунки свідчать, що цей показник збільшиться на 8,61% за цей рік, а загальний обсяг продукції становитиме 1,45 млн. т. Проте такий прогноз зможе стати реальністю тільки за умов потужної підтримки тваринництва на українській території [2].

Підтримка розвитку фермерства та кооперативів передбачає компенсування з боку держави витрат, які пов'язані з наданими дорадчими послугами – 100 млн. грн та підтримкою обслуговуючих кооперативів – 300 млн. грн. Цільовою аудиторією є фермерські господарства, у тому числі й сімейні, особливо такі, що провадять діяльність у тваринництві та мають у власності 5–25 корів молочного напрямку продуктивності.

Підтримка садівництва, виноградарства та хмелярства визначені у Постанові «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства». Протягом одного бюджетного року суб'єкт підприємництва зможе отримати не більше 25 млн. грн. А обов'язковою умовою отримання відшкодування є подача документів до 1 жовтня 2020 р. Суб'єкти господарювання зможуть отримати часткову компенсацію вартості об'єктів, введених в експлуатацію з 1 січня по 30 вересня 2020 р. (табл. 4) [5].

Щоб стати учасником програми підтримки АПК-2020, підприємець має здійснити певні кроки:

Таблиця 4

Розмір компенсаційної вартості у рамках підтримки садівництва АПК-2020

Види об'єктів чи робіт, на які може бути спрямована компенсація	Компенсації вартості, без ПДВ
Придбаний садибний матеріал, насіння	До 80%
Проведені роботи зі спорудження шпалери і встановлення систем краплинного зрошення	До 30%
Нове будівництво та реконструкція холодильників для зберігання плодів, ягід, столових сортів винограду та хмелю власного виробництва, цехів первинної переробки технічних сортів винограду, плодів та ягід власного виробництва, об'єктів із заморожування плодів та ягід виробникам, які вирощують плоди та ягоди	До 30%
Придбана техніка та обладнання (в т. ч. іноземного виробництва, але лише та, що не виробляється в Україні) для проведення технологічних операцій у виноградарстві, садівництві та хмелярстві	До 30%
Придбані лінії товарної обробки плодів та ягід	До 30%

Джерело: складено автором на основі [5]

1. Ознайомлення з напрямками та умовами програми підтримки

2. Внесення до реєстру сільськогосподарських товаровиробників

3. Подання заявки на участь

4. Підбір банку, готового супроводжувати державну підтримку

5. Збір та подання пакету документів, серед яких копія статуту фермерського господарства, відомості з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, що підтверджують право користування земельною ділянкою, підтвердження доходу від реалізації продукції за рік до 20 млн. грн. (якщо це стартап, то звіт за дохід за останній квартал), довідка про відсутність заборгованості з податків, довідка про відсутність отримання аналогічної державної підтримки, згода на обробку даних, та ін.

6. Отримання кредиту та при недостатності застави допомоги від Фонду гарантування кредитів [2; 7].

Зазначені напрямки залишаються головними в фінансуванні АПК на 2021–2023 рр. За державною стратегією, до 2024 р. для аграріїв розкриваються позитивні перспективи. Це зумовлено там, що підприємства-учасники програми мають створити близько 200 тис робочих місць, що супроводжуватиметься збільшенням оплати праці (бо скоротиться розрив заробітної плати з містом) [5]. Реалізація програми підтримки надасть допомогу не лише стартапам, але й стимулюватиме існуючих аграріїв більш активно впроваджувати інноваційні технології у виробництво, аби залишитися на лідируючих позиціях по галузі.

Станом на сьогодні програма підтримки АПК-2020 перебуває на останніх етапах реалізації, та аграрії вже мають змогу отримати і отримують пільгові кредити під низький відсоток за іншою програмою «Доступні кредити 5-7-9%». Більше шансів для участі у діючого аграрного підприємства, а не новоствореного. Банки зацікавлені у кредитуванні фермерів, які займаються вирощуванням масових культур, бо це полегшує оцінку ринку збуту, технологій виробництва й перспектив [8].

Оскільки в умовах карантину, запровадженого на території України з метою запобігання поширення коронавірусної інфекції, було обмежено ведення деяких видів діяльності, то актуальним стає питання який вплив матимуть такі заходи на роботу аграріїв. АПК має стратегічне значення для життєдіяльності людей, а тому підприємства сільського господарства та харчової промисловості продовжують працювати. Не обмежується експорт, а тваринницькі підприємства отримали детальні інструкції у разі виявлення інфікованих на Covid-19 співробітників. Не обмежується і державна допомога у вигляді програми АПК-2020 [2].

Висновки. Успішність АПК України за останні роки залежала від стабільного попиту на продукцію як всередині держави так і за кордоном. Механізм фінансової підтримки сільського господарства та аграріїв проходить свій еволюційний шлях розвитку з дня проголошення незалежності України, що зумовлює необхідність його вдосконалення. Проведене дослідження доводить, що стан агропромисловості залежить від ряду факторів, таких як обсяги експорту, погодні умови, урожайність, прямі інвестиції та державне фінансування. Програма підтримки АПК-2020 має як позитивні перспективи для сільського господарства та держави, так і певні недоліки.

Шляхами вирішення проблеми недосконаlosti програми підтримки АПК-2020, може бути створення платформи для постійного моніторингу стану АПК, що допоможе більш точно складати прогнози; збільшення обсягів підтримки сільськогосподарських підприємств у складній економічній ситуації; детальне дослідження основних напрямків програми підтримки та активізація втілення в життя даного проекту; перегляд напрямків з можливим доповненням переліку підприємств, яким необхідне державне фінансування. За прогнозами експертів у 2020 р. тваринництво буде очікувати підйом, а рослинництво незначний спад, тому доречно було б зробити пріоритетним на цей рік рослинництво.

Література:

1. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Інформаційно-аналітичний портал АПК України URL: <https://agro.me.gov.ua/ua>.
3. Лемішко О. Державна підтримка – дієвий важіль фінансового механізму функціонування капіталу сільського господарства: часопис економічних реформ. 2015. № 2(18). С. 48–58.
4. Мацибора Т.В. Інвестиційна привабливість аграрного сектору України: регіональний аспект. Економіка АПК, 2018. № 3. С. 49–55.
5. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
6. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
7. Редіх Е. Яку допомогу отримають аграрії від уряду в 2020 р. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3175347/kakuyu_pomosch_poluchat_agrarii_ot_pravitelstva_v_2020_godu.
8. Шуткевич О. На Вінниччині фермер одним з перших взяв доступний кредит. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/news/070220-navinnychchini-fermer-odnym-z-pershyh-vzyav-dostupnyu-kredyt>.

УДК 336.77:336.713:338.43(477)

КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ В УКРАЇНІ

AGRICULTURAL LENDING TO COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE

Батракова Т.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет*

Batrakova T.I.

*Ph.D. in Economics
Zaporizhzhya National University*

Кулакова К.В.

*студентка
Запорізького національного університету*

Kulakova K.V.

*Student
Zaporizhzhya National University*

В статті проаналізована ситуація на ринку банківського кредитування сільськогосподарських підприємств. Виявлено основні фактори попиту на кредитні ресурси з боку сільськогосподарських підприємств. Показані особливості кредитування підприємств малого і середнього агробізнесу. Виявлено вплив банківського кредиту на розвиток агросектору в Україні. Охарактеризовано актуальні пропозиції кредитних продуктів для фінансування розвитку сільського господарства. Піднімаються актуальні проблеми недостатності фінансових ресурсів для розвитку підприємств агропромислового комплексу. Розглянутий рейтинг найбільш ефективно використовуваних фінансових інструментів та програм підтримки сільськогосподарських підприємств фінансово-кредитними установами України.

Ключові слова: аграрії, агробізнес, банк, АПК, кредитування, фінансування.

В статье проанализирована ситуация на рынке банковского кредитования сельскохозяйственных предприятий. Выявлены основные факторы спроса на кредитные ресурсы со стороны сельскохозяйственных предприятий. Показаны особенности кредитования предприятий малого и среднего агробизнеса. Выявлено влияние банковского кредита на развитие агросектора в Украине. Охарактеризованы актуальные предложения кредитных продуктов для финансирования развития сельского хозяйства. Поднимаются актуальные проблемы недостаточности финансовых ресурсов для развития предприятий агропромышленного комплекса. Рассмотрен рейтинг наиболее эффективно используемых финансовых инструментов и программ поддержки сельскохозяйственных предприятий финансово-кредитными учреждениями Украины.

Ключевые слова: аграрии, агробизнес, банк, АПК, кредитование, финансирование.

In the article the analysed situation is at the market of the bank crediting of agricultural enterprises. The basic factors of demand are deduced on credit resources from the side of agricultural enterprises. Shown features of crediting of enterprises of small and middle agribusiness. Influence of bank credit is deduced on development to the agrosector in Ukraine. The actual proposals of credit products for financing the development of agriculture are characterized. The issues of the day of insufficiency of financial resources rise for development of enterprises of agroindustrial complex. Considered rating of the most effectively used financial instruments and programs of support of agricultural enterprises by фінансово-кредитними establishments of Ukraine.

Keywords: agrarians, agribusiness, bank, АПК, crediting, financing.

Постановка проблеми. Банківська система відіграє велику роль щодо безперервності відтворювального процесу і розвитку підприємницької діяльності в сфері сільського господарства. Враховуючи нестабільний стан національної економіки, тема банківського кредитування аграрного бізнесу є дуже актуальною, оскільки саме АПК є вирішувальним питанням продовольчої безпеки та є найдохіднішою статтею бюджету.

Кредитування аграрного бізнесу є дуже ризикованим процесом, навіть для лояльних кредиторів оскільки, цей сектор економіки сезонний, та кліматично впливовий. Але, розвиток АПК неможливий без впровадження інновацій та передових технологій, тому вимагає постійного удосконалення. Така залежність потребує належного доступу до фінансування що не завжди забезпечується самофінансуванням та вимагає залучення зовнішніх запозичень [7].

Існує низка проблем, щодо кредитування інноваційного розвитку сільського господарства, зокрема нестабільна політично-економічна ситуація в країні, нестійке фінансове становище банків, ризикованість кредитування, низька інвестиційна привабливість, високі процентні ставки, недовіра з боку підприємців к банківським установам. Тому це питання потребує подальшого дослідження, з метою забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства та розширення джерел доступу до фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та стан кредитування сільського господарства в економічній літературі висвітлювали такі відомі вчені як: О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, В.І. Міщенко, О.О. Непочатенко, А.В. Сомик, М.Г. Чумаченко та інші науковців.

За їх значного вкладу в дослідження проблем кредитування сільськогосподарських підприємств водночас виклики сьогодення вимагають формування нових індикаторів і підходів щодо пошуку та вибору розмаїття варіантів кредитування діяльності аграрних підприємств та окреслення горизонтів якісної розбудови механізму кредитування. Вказане зумовлює значимість, актуальність та важливість обраної теми дослідження.

Мета дослідження. Мета статті полягає в аналізі особливостей кредитування сільськогосподарських підприємств України; дослідженні сучасних умов надання кредитів на прикладі окремих банків.

Виклад основного матеріалу. АПК є досить перспективним міжгалузевим комплексом. Попит на сільськогосподарську продукцію постійно зростає, оскільки збільшується кількість населення, особливо міського. Україна має значні можливості для

розвитку аграрного сектору та перетворення його у високоефективну сферу економіки.

Для підприємств АПК банківські кредити є пріоритетним джерелом фінансування, адже власних коштів не вистачає для ефективного та безперебійного виробництва. Тому, останнім часом спостерігається зростання обсягів банківського кредитування АПК, проте все ж воно є недостатнім [1].

Банки з великою обережністю ставляться до кредитування аграріїв (рис. 1).

На рис. 1. представлено обсяг отриманих кредитів в розрізі видів економічної діяльності, який відзеркалює загалом незначну частку кредитування сільського господарства (9%).

Незважаючи на це, у 2019 році підприємства галузі одержали майже 79,1 млрд. грн. чистого прибутку, це є найвищим показником серед усіх видів економічної діяльності і майже на 25 млрд. грн. перевищує прибуток промисловості.

Більшість банкірів вже визнає, що аграрна галузь для них – одна з пріоритетних. А деякі банки навіть заявляють, що агропідприємства – найбільш бажані їх клієнти. Лунають навіть впевнені прогнози представників банківського середовища, що в 2019 році обсяг банківських кредитів аграріям зростає на 15%. Тобто, стратегія на плідну співпрацю з аграріями на 2019 рік залишається незмінною [4].

Свідченням цього є те, що в сегменті «середнячків» суттєво побільшало гравців. Чимало банків саме зараз розпочинають співпрацювати з невеликими агропідприємствами. А великі підприємства знижують вимоги щодо розміру земельного банку потенційних позичальників. Якщо раніше за кредитом до банків могли звертатися тільки ті, у кого було в розпорядженні від 500 га угідь, то тепер деякі установи понижують поріг 300 га, а дехто – навіть до 100 га (рис. 2).

Отже, лідером по кількості наданих кредитів є Райффазен Банк Аваль, це в два рази більше ніж ОТП Банк, який посів друге місце серед рейтингу.

На АПК у кредитному портфелі банку припадає до 50%. Райффайзен кредитує фермерів, які обробляють від 100 га до 50 000 та більше га, а також тих, хто займається тваринництвом і птахівництвом.

При оформленні кредиту додатково сплачується страхування застави (від 0,1%) та нотаріальні послуги. Як забезпечення по кредитах банк приймає рухоме й нерухоме майно, поручительства, сільгосптехніку, обладнання, легковий та вантажний транспорт, велику рогату худобу, зерно, врожай майбутнього року.

Райффайзен бере участь у безлічі партнерських програм. У планах банку – збільшення обсягу

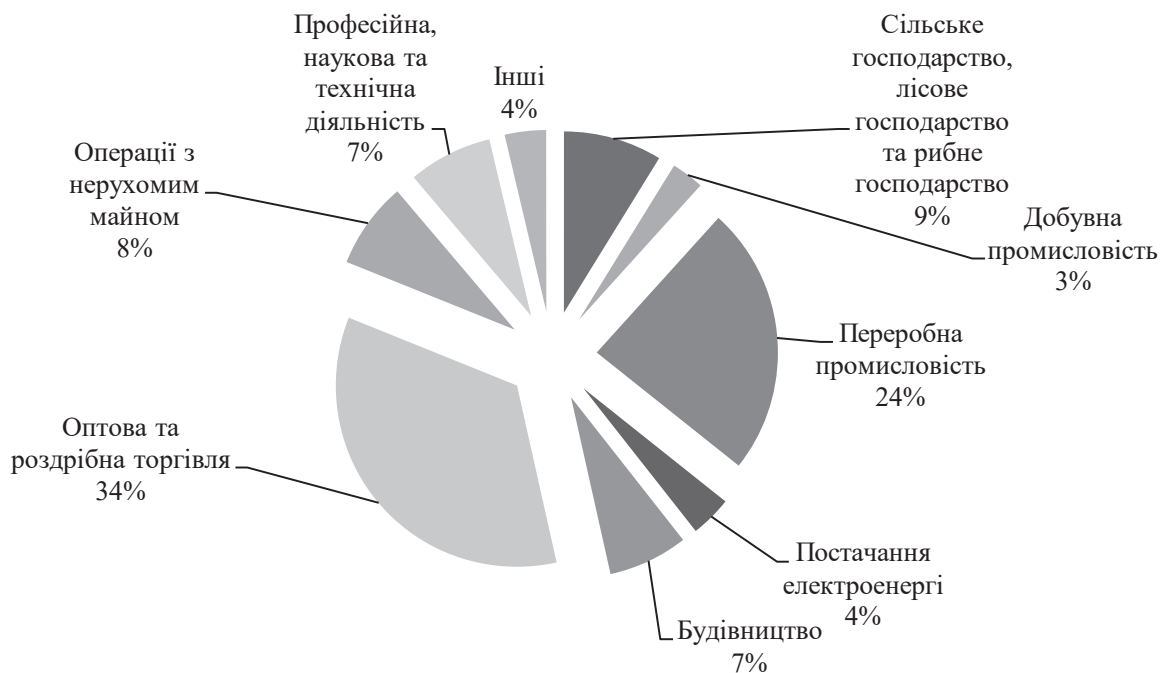


Рис. 1. Кредити, наданні комерційними банками України, за видами економічної діяльності в 2019 р.

Джерело: складено на основі [10]

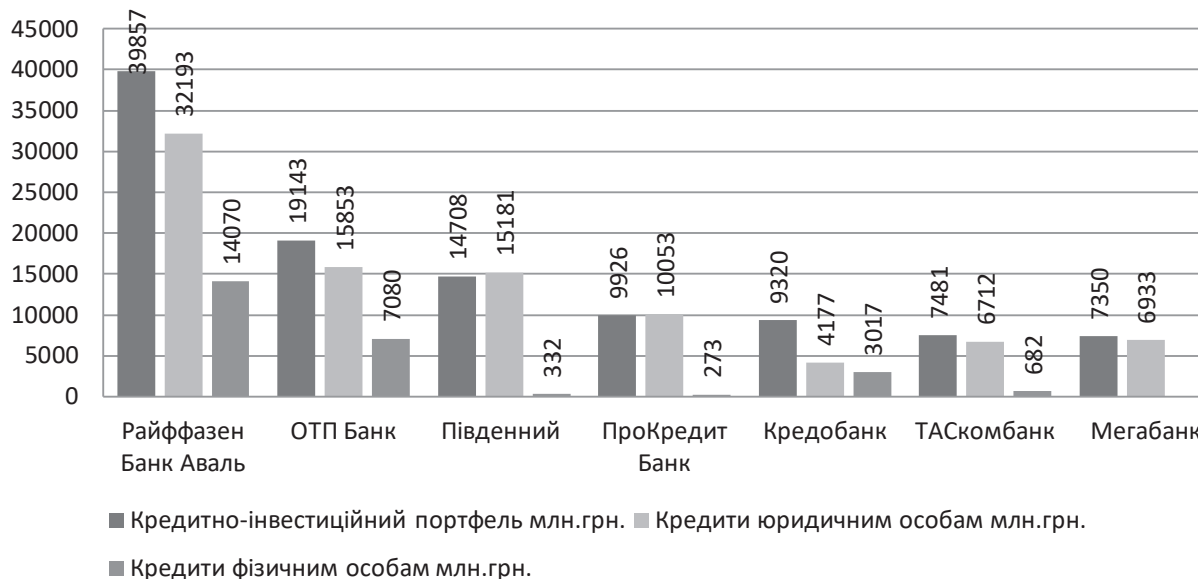


Рис. 2. Рейтинг комерційних банків України, за кількістю наданих кредитів

Джерело: складено на основі [9]

авальовання векселів, а також надання кредитних ліній на поповнення оборотних коштів. Умови кредитування Райффазен Банк Аваль наведено в табл. 1.

Рейтинг банків України, які пропонують найпривабливіші умови кредитування та підтримки аграріїв, створювався Kreston GCG на основі анкетування фінустанов. Анкета включала загальні питання стосовно політики банку щодо кредитування аграріїв, конкретних пропозицій у сфері кредитних програм і партнерських пропозицій, актуальних кредитних продуктів, обмежень за профілями компаній, які можуть бути прокредитовані, тощо.

За результатами опитування, яке проводилося фаховим виданням Landlord спільно з аудиторсько-консалтинговою компанією Kreston GCG, ОТП Банк посів місце № 1 серед банків в Україні, пропонуючи найпривабливіші умови кредитування та підтримки аграріїв, а також глибоке знання аграрної специфіки (рис. 3). Також ОТП Банк посів перше місце серед усіх кредиторів, що працюють з фінансовою аграрною розпискою. Загальний обсяг випущених на користь ОТП Банку аграрних розписок досяг 892 млн. грн, що становить 35% від усіх фінансових аграрних розписок, випущених в Україні [6].

Таблиця 1

Умови фінансування які пропонує Райффазен Банк Аваль

	Умови фінансування
Сума фінансування	від 50 тис. грн до більш ніж 10 000 000 грн
Відсоткова ставка	у гривні – 16%, у доларах – 6,5%, в євро – 5%
Розмір банківської комісії	0,5% від суми кредиту
Наявність застави	не обов'язкова
Термін прийняття рішення	від 5 днів
Надання коштів	від 5 днів
Необхідні документи	документи на ведення бізнесу, кошторис поточних витрат і доходів
Програми кредитування	фінансування оборотного капіталу, інвестиційні кредити, кредитна лінія, овердрафт, кредити під депозит, фінансування експорту/імпорту, факторинг, вексельні програми, банківські гарантії, агростраховання

Джерело: складено на основі [3]

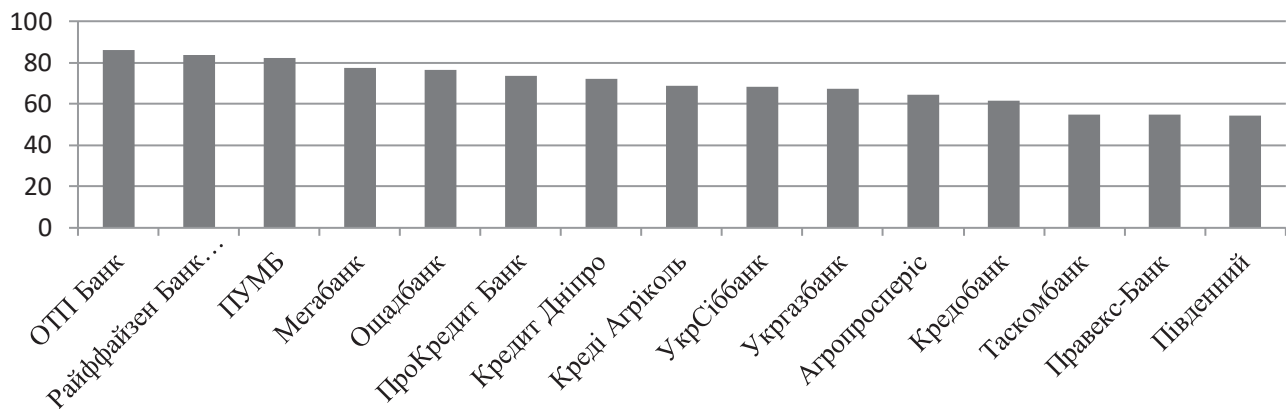


Рис. 3. Рейтинг банків України, що кредитують агросектор

Джерело: складено на основі [6]

ОТП Банк приділяє велику увагу співпраці з малими та середніми компаніями, тому цей напрямок є фокусом розвитку останніх років. Розуміючи потреби клієнтів цього сегменту, OTP Банк започаткував ланку миттєвих продуктів фінансування (табл. 1), основною перевагою яких є скоринговий підхід до аналізу, відсутність застави та швидкість прийняття рішення.

Таким чином, для оформлення овердрафту «Гостинний» достатньо лише фінансової звітності. Рішення можливо отримати за 1 день, а гроші на

рахунок – за 3 дні. Рішення щодо надання тендерної гарантії «Миттєва» може бути отримано протягом 2 годин, а для випуску гарантії клієнт не повинен відвідувати відділення Банку.

Ці продукти надаються на беззаставній основі, що суттєво прискорює та спрощує їх оформлення. Так, на кінець минулого року 1078 позичальників оформили овердрафт «Гостинний», 131 клієнт скористався продуктом тендерна гарантія «Миттєва». Протягом 2018 року всього було залучено 3 106 нових клієнтів СМБ.

Таблиця 2

Умови фінансування які пропонує OTP Банк

	Умови фінансування
Сума фінансування	від 25 тис. грн. до 15 млн. грн.
Відсоткова ставка	у гривні – 9,5–17%, у доларах – 5,5%, в євро – 5%
Розмір банківської комісії	залежить від умов конкретної угоди
Наявність застави	не обов'язкова
Термін прийняття рішення	1 день
Надання коштів	1 день
Необхідні документи	фінансова звітність та с/г форми за кілька років, розшифровка «Основних засобів» на актуальну дату і заповнена анкета, надана банком
Програми кредитування	фінансування оборотного капіталу, інвестиційні кредити, кредитна лінія, овердрафт, кредити під депозит, фінансування експорту/імпорту, факторинг, авалування векселів, банківські гарантії, агророзписки.

Джерело: складено на основі [2]

Лінійка тарифних пакетів Банку розроблена для задоволення потреб компаній різних сегментів та обсягів виручки, серед яких тарифні пакети для компаній, що здійснюють зовнішньо-економічну діяльність (ТП «Міжнародний»), для аграріїв (ТП «ОТП Агро»), середнього та малого бізнесу (ТП «Бізнес ліга+» та ТП «Вигідний+»).

Протягом 2018 року було підписано 680 млн. грн. нових кредитних угод та залучено в банк 106 нових фермерів. Загальний кредитний портфель «ОТП Агро Фабрики» перевищив 1 млрд. грн. У 2019 році було укладено 18 нових партнерських програм з провідними постачальниками, серед яких Сингента, БАСФ, Укрівіт, АльфаСмартАгро та інші відомі компанії. Партнерські програми дозволяють фінансувати клієнтів за зниженими відсотковими ставками від 0,01% річних.

Кількість активних клієнтів – представників агробізнесу зросла до 1821 на кінець року, а частка нових кредитних угод, укладених для фінансування потреб цієї галузі, сягнула майже 50% від загального обсягу нового фінансування для юридичних осіб.

Отже, ОТП Банк пропонує найвигідніші кредитні продукти, за вигідними та прозорими тарифами, що дозволяють клієнтам чітко планувати свої витрати та концентруватися на розвитку фермерського бізнесу.

Висновки. У сучасних умовах сільське господарство залишається стратегічно важливою для України галуззю, яка забезпечує продуктову безпеку країни.

Це та галузь, стан якої прямо пропорційно залежить від обсягів коштів, вкладених у її розвиток. Нині банківські кредити є єдиним джерелом покриття потреби аграрних виробників у кредитних ресурсах. За їх допомогою відбувається балансування потреби в капіталі з наявними в його розпорядженні власними коштами [5].

Сільське господарство виробляє понад 10% ВВП та забезпечує понад 40% валютної виручки України, демонструє позитивний фінансовий результат, при цьому обсяги фінансування галузі лишають на всьому низькому рівні.

Основним донором ресурсів для сільськогосподарських підприємств в Україні виступають комерційні банки. Однак, для багатьох підприємств кредитування залишається непосильно дорогим інструментом залучення зовнішніх коштів. Висока вартість кредитних ресурсів, відсутність відповідного забезпечення та недостатня кредитоспроможність більшості господарств перешкоджають розвитку ефективних відносин між комерційними банками та сільськогосподарськими товаровиробниками [8].

В ході дослідження було виявлено, що перший банк в Україні по кількості наданих кредитів аграрним підприємствам є Райффазен Банк Аваль. Також, лідером, серед банків України, який пропонує найпривабливіші умови кредитування та підтримки аграріїв визначено ОТП Банк.

Література:

1. Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 372 с.
2. Спеціальні продукти фінансування для агробізнесу. ОТП Банк. URL: <https://www.otpbank.com.ua/agribusiness/agribusiness-products/#message-form> (дата звернення: 22.3.2020).
3. Кредитування аграріїв для бізнесу. Райффайзен Банк Аваль. URL: <https://www.aval.ua/biznesu/kredity/kredituvannya-agrariyiv> (дата звернення: 22.3.2020).
4. Корнійчук Г.В. Фінансові ресурси як елемент фінансового потенціалу агроформувань. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 8. С. 44–45.
5. Лупенко Ю.О., Фещенко В.В. Сучасні інструменти для фінансування аграрного сектору економіки. Фінансовий ринок України. 2012. № 12. С. 26–30.
6. Надійне плече: ТОП-15 банків, що кредитують агросектор. URL: <https://landlord.ua/rejtingi/nadiyne-pleche-top-15-bankiv-shho-kredituyut-agrosetkor/> (дата звернення: 22.3.2020).
7. Непочатенко О.О., Бечко П.К., Корнега А.О. Кредитні ризики в системі банківського кредитування аграріїв. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2016. № 88(2). С. 7–20.
8. Халатур С.М., Гармаш М.Є. Фінансово-кредитне забезпечення сільськогосподарської галузі на основі оптимізації банківських активів. Економіка та держава. 2017. № 9. С. 78–81.
9. Опитування про умови банківського кредитування. Національний банк України. 2018. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=74308529> (дата звернення: 22.03.2020).
10. Статистична інформація. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html (дата звернення: 22.03.2020).

УДК 339.743.053

РОЗВИТОК ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

DEVELOPMENT OF UKRAINE'S CURRENCY POLICY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION: METHODOLOGICAL ASPECT

Бестужева С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Bestuzheva S.V.

Ph.D. in Economics
Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

Бунчикова Т.С.

студентка факультету міжнародних економічних відносин
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Bunchikova T.S.

Student of the Faculty of International Economic Relations
Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

У статті обґрунтовано, що валютно-курсова політика як форма реалізації поточної валютної політики відіграє важливу роль у функціонуванні економіки будь-якої країни. Валютна політика може як сприяти, так і гальмувати економічне зростання. Вона впливає на такі сфери, як: переоцінка активів банків, боргова політика, інфляція, виведення капіталу через фіксацію прибутків і, врешті-решт, позначається на динаміці обсягів реального ВВП, заощаджень, наявності й вартості кредиту для підприємств. В статті проведено аналіз валютно-курсової політики Національного банку України за 2005-2019 роки, за результатами якого визначено основні переваги та недоліки її реалізації. Для обґрунтування заходів щодо удосконалення валютної політики України виокремлено фактори, що впливають на формування валютного курсу, як наслідок, валютно-курсової політики держави та здійснено економіко-математичне моделювання оцінки впливу факторів на валютний курс гривні з використанням методу кореляційно-регресійного аналізу. За результатами проведеного аналізу обчислено прогноз значення курсу національної валюти до долару. Розроблено рекомендації щодо регулювання та стабілізації валютно-курсової політики України у перспективі. Доведено, що Україні потрібно провести радикальні соціально-економічні зміни, які стануть основою для забезпечення гнучкості обмінного курсу, зниження інфляції та підвищення конкурентоспроможності українських товарів.

Ключові слова: валюта, валютний курс, валютна політика, регулювання, розвиток, євроінтеграція, моделювання, фактор, економічне зростання.

В статье обосновано, что валютно-курсовая политика как форма реализации текущей валютной политики играет важную роль в функционировании экономики любой страны. Валютная политика может как способствовать, так и тормозить экономический рост. Она влияет на такие сферы, как: переоценка активов банков, долговая политика, инфляция, вывод капитала через фиксацию прибыли и, в конце концов, сказывается на динамике объемов реального ВВП, сбережений, наличия и стоимости кредита для предприятий. по результатам которого определены основные преимущества и недостатки ее реализации. В статье проведен анализ валютно-курсовой политики Национального банка Украины по 2005-2019 годы. Для обоснования мероприятий по совершенствованию валютной политики Украины выделены факторы, влияющие на формирование валютного курса, как следствие, валютно-курсовой политики государства и осуществлено экономико-математическое моделирование оценки влияния факторов на валютный курс гривны с использованием метода корреляционно-регрессионного анализа. По результатам проведенного анализа вычислено прогноз значения курса национальной валюты к доллару. Разработаны рекомендации по регулированию и стабилизации валютно-курсовой политики Украины в перспективе. Доказано, что Украине нужно провести радикальные социально-экономические изменения, которые станут основой для обеспечения гибкости обменного курса, снижения инфляции и повышение конкурентоспособности украинских товаров.

Ключевые слова: валюта, валютный курс, валютная политика, регулирование, развитие, евроинтеграция, моделирование, фактор, экономический рост.

The article substantiates that the exchange rate policy as a form of implementation of the current currency policy plays an important role in the functioning of the economy of any country. Monetary policy can both promote and hinder economic growth. It affects such areas as: revaluation of bank assets, debt policy, inflation, capital withdrawal through profit-taking, and, in the end, affect the dynamics of real GDP, savings, and the availability and cost of credit for businesses. The article analyzes the exchange rate policy of the National Bank of Ukraine for 2005-2019, based on the results of which the main advantages and disadvantages of its implementation are determined. To justify measures to improve the currency policy of Ukraine, the factors that influence the formation of the exchange rate, as a consequence, the currency and exchange rate policy of the state and economic and mathematical modeling of the impact of factors on the exchange rate of the hryvnia using the method of correlation and regression analysis was carried out. Based on the results of the analysis, the forecast value of the national currency against the dollar was calculated. Recommendations for regulating and stabilizing the exchange rate policy of Ukraine in the future have been developed. It is proved that Ukraine needs to make radical socio-economic changes that will become the basis for ensuring exchange rate flexibility, reducing inflation and improving the competitiveness of Ukrainian goods.

Keywords: currency, exchange rate, currency policy, regulation, development, European integration, modelling, factor, economic growth.

Постановка проблеми. На тлі глобалізації світової економіки, розширення зовнішньоторговельних відносин перед країнами постало питання створення єдиної міждержавної валютної одиниці або надання таких повноважень грошовій одиниці одній з країн світу. Історично склалось, що такою одиницею став американський долар, що було закріплено Конференцією Об'єднаних Націй з монетарних та фінансових питань в 1944 р. Наростання обсягів міжнародної торгівлі, об'єднання європейських держав в Європейський Союз, зміцнення конкурентоспроможності китайської економіки певною мірою викликають зміни у валютній політиці держави та розробки механізмів стабілізації внутрішньої грошової одиниці держави в умовах полівалютності міжнародних економічних відносин. Тому кожна держава, враховуючи важливість міжнародних валютних відносин у світогосподарських зв'язках, проводить валютну політику, яка є складовою частиною її економічної політики в цілому. Ця політика визначає підготовку, прийняття, реалізацію рішень з валютних проблем. Вона відіграє подвійну роль: як засіб координації міждержавних дій з метою спільних пошуків шляхів виходу з кризових ситуацій, послаблення протиріч, створення сприятливих умов для міжнародних економічних відносин, і як один із засобів посилення позицій країни в боротьбі за ринки збуту, джерела енергії і сировини і т. д.

Україна порівняно з іншими країнами має загальні і характерні для неї особливості у здійсненні фінансово-валютної політики, розвитку валютного ринку (сфера економічних відносин з операцій купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах). Рівень розвитку валютного ринку залежить від стабільності економічної системи країни, ступеню конвертованості валюти, рівня державних валютних обмежень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Валютно-курсова політика почала активно вивчатися в 90-х роках ХХ ст., і такі вчені як Галь В., Михайличенко С., Рожкова С., Узлюк Т., Філіпенко А., Ющенко В. та інші висвітлювали цю тему у своїх працях. Однак дана тема потребує подальшого розвитку, і проблема вдосконалення валютної політики все ще залишається дискусійною.

Мета дослідження. Розробка рекомендацій щодо удосконалення валютної політики України в контексті євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Валютні відносини на внутрішньому та міжнародному рівні не можливі без розробки механізмів та інструментів для здійснення процесів їх регуляції. В умовах розвитку ринкових відносин, створення умов для ефективної зовнішньоекономічної діяльності, розробок та удосконалення національної валютної системи постало завдання проведення валютної політики, а в подальшому її вдосконалення.

На думку акторів, валютна політика є невід'ємною складовою державної економічної політики, має бути тісно пов'язана з нею. Вплив держави на всю систему валютних відносин і становить основний зміст валютної політики.

Після розпаду СРСР та економічних перетворень валютний ринок України був некерованим. Безпосереднє створення власної валютної системи в Україні почало реалізовуватися після проголошення її незалежності та випуском у готівковий обіг з 10 січня 1992 р. тимчасово перехідної валюти – купону, а з 12 листопада 1992 р. запроваджувався у безготівкову сферу купоно-карбованець. Були прийняті Закони України та Постанови Кабінету Міністрів, які створили правове підґрунтя національної валютної політики. Основні законодавчі акти були прийняті в 1992–1994 рр. Згідно з Декретом офіційний курс українського карбованця встановлювався Національним банком України за результатами торгів на міжбанківському валютному ринку України. Комерційні банки могли встановлювати власні курси з відхиленням від офіційного курсу у межах $\pm 2,5\%$. Це був один із шляхів встановлення ринкового (плаваючого) курсу українського карбованця по відношенню до іноземних валют. В той же час лібералізації валютного ринку перешкоджали: недостатність золотовалютних резервів, високий рівень інфляції, дефіцит платіжного балансу, низький рівень розвитку зовнішньоекономічного потенціалу країни на фоні занепаду промисловості. Дані фактори порушили рівновагу на валютному ринку та сприяли суттєвому підвищенню попиту на валюту, що зумовило падіння курсу національної валюти, проявом якого

стала найбільша за період незалежності України девальвація – 2082% та нестримне підвищення рівня інфляції, що у 1993 р. було близько 10000%.

З метою стабілізації економічної ситуації в країні 12 серпня 1993 р. Національний банк України згідно з рішенням уряду запровадив фіксований курс українського карбованця щодо долара США, німецької марки та російського рубля. Курс було встановлено спочатку на рівні – 5970 крб./дол., пізніше – 12610 крб./долар. 2 листопада 1993 р. згідно з Указом Президента «Про додаткові заходи щодо вдосконалення системи валютного регулювання» № 502 [2] були припинені валютні торги на Українській міжбанківській валютній біржі, і валютний ринок фактично перестав функціонувати.

25 листопада 1993 р. Законом України «Про внесення змін до декретів Кабінету Міністрів України про валютне регулювання» № 3651–ХІІ [3] було визначено, що обмінний курс карбованця встановлює Національний Банк України за погодженням з Кабінетом Міністрів України, а також встановлення курсу регламентувалося жорсткими умовами щодо використання валютної виручки. Фіксація валютного курсу призвела до дефіциту платіжного балансу, збільшення обсягів відпливу капіталу за кордон, формування чорного валютного ринку та зростання обсягів спекулятивних операцій, обмеження валютних надходжень на внутрішньому валютному ринку країни, збільшення частки бартерних операцій у загальному обсязі експортно-імпортних угод. Значне зростання кількості збиткових підприємств до 50% від загальної кількості, зростання тіньового сектору, який становив близько 60%, падіння ВВП – в таких умовах основною формою реалізації валютно-курсової політики в Україні стало «обмежене плавання», яке запроваджувалось спільними нормативними актами Кабінету Міністрів і Національного банку України шляхом встановлення валютних коридорів. В цей час відбулося створення законодавчої бази регулювання валютного ринку, проведення грошової реформи і введення в обіг національної валюти України – гривні в 1996 р., розвиток ринкових відносин, проведення політики «валютних коридорів», що могло призвести до вичерпання золотовалютних резервів Національного банку України. Протягом 2000–2005 рр. номінальний обмінний курс

гривні до долара був практично незмінним. Дії Національного банку України на валютному ринку в 2000–2005 рр. виправдали себе: поповнення грошовою масою економіки України не приводило до відчутного інфляційного росту, що пояснювалося швидким економічним зростанням галузей народного господарства. Інтервенції Національного банку України на валютному ринку стали досить надійним емісійним джерелом. В цей період юридичні та фізичні особи почали активно відкривати в банках гривневі та валютні депозитні рахунки. Світова криза 2008–2009 рр. позначилася на національній валютній політиці України, оскільки вартість долара в національній валюті зросла на 54,3% від вартості 2007 р. і в 2009 р. становила 7,79 грн./дол. [4]. Курс національної валюти до долара до 2013 р. включно залишався майже незмінним і за різними даними в середньому не перевищував 8,0–8,3 грн./дол. США [6].

Динаміку офіційного курсу гривні до долара за 2005–2018 рр. наведено на рис. 1.

Коливання курсу національної валюти по відношенню до іноземної валюти було обумовлено політикою Національного банку України шляхом інтервенцій на міжбанківському валютному ринку, накопиченням золотовалютних резервів та своєчасним виконанням зовнішніх боргових зобов'язань держави. Важливим фактором стабільності став розвиток ринкової економіки, малого та середнього бізнесу. Основним інструментом валютної політики залишалися інтервенції Національного банку України на міжбанківському валютному ринку, що призвело до зменшення золотовалютних резервів, але не викликало значного падіння економіки, що відображалось рівнем ВВП, рівнем інфляції. В цей час економічні інструменти валютної політики переважали над адміністративними.

З жовтня 2008 р. надходження іноземної валюти скоротилися та став досить складним доступ до зовнішніх запозичень, як наслідок, дефіцит іноземної валюти на МВРУ та необхідність активного проведення Національним банком валютних інтервенцій. За IV квартал 2008 року було продано іноземної валюти на загальну суму майже 10,3 млрд. дол. США (95% за весь 2008 рік). Як наслідок – рівень міжнародних золотовалютних резервів на кінець 2008 року становив 31543,29 млн. дол. США, а на



Рис. 1. Динаміка офіційного курсу гривні по відношенню до долара за 2005–2018 рр.

кінець 2009 року – 26505,1 млн. дол. США, зменшившись за рік на 5038,19 млн. дол. США або на 16% [6] (рис. 2).

У лютому 2009 року Національний банк ініціював регулярне проведення цільових валютних аукціонів із продажу іноземної валюти для забезпечення потреб населення щодо погашення кредитних зобов'язань перед уповноваженими банками, що сприяло зниженню попиту на іноземну валюту.

Проведення Національним банком України дисконтної політики є одним зі складових валютної політики. Динаміку облікової ставки з 01.01.2008 р. по сьогодні наведено на рис. 3.

Починаючи з 30.04.2008 р. облікова ставка з 12% поступово знижувалася до позначки 6,5% станом на 13.08.2013 р. Однак з 15.04.2014 р. Національний банк України встановив її на рівні 9,5%, і в період до 04.03.2015 року вона нестримно зростала. Найбільшого свого значення облікова ставка набула

з 04.03.2015 р.– 30%. Це найвище значення за наведений період. Така ситуація пояснюється соціально-економічними подіями, які призвели до впровадження таких заходів Національним банком. Підвищення облікової ставки повинно було зменшити обсяг грошової маси в обігу, врегулювати рівень цін та частково стабілізувати ситуацію в країні. У період з 28.08.2015 р. до 14.09.2017 р., як видно з рис. 2.3, розпочався поступовий «відхід» від політики «дорогих грошей» внаслідок поетапного зменшення офіційної облікової ставки і зниження її на кінець даного періоду до значення 12,5%. На даний момент з 26.04.2019 р. облікова ставка Національного банку України встановлена на рівні 17,5% [4].

Початок 2014 року ознаменувався рядом політико-економічних змін, які значною мірою вплинули на формування валютної політики Національного банку України. Значно погіршилась прогнозованість політичного і економічного розвитку держави, що

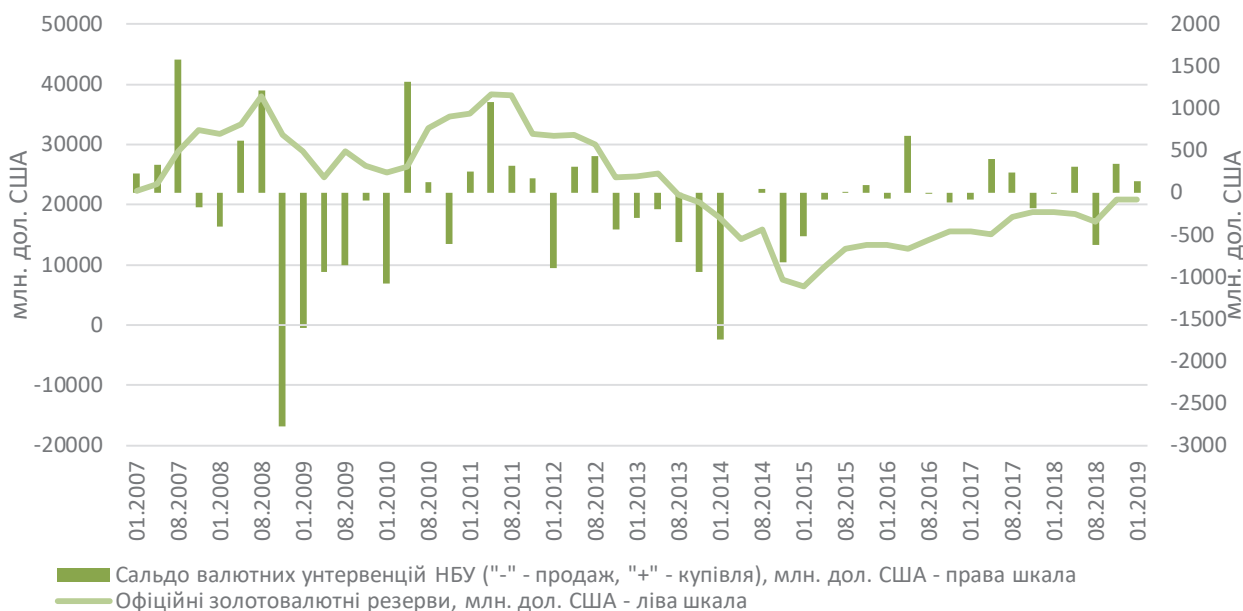


Рис. 2. Динаміка сальдо валютних інтервенцій НБУ та офіційних золотовалютних резервів України за період 2007–2019 рр.

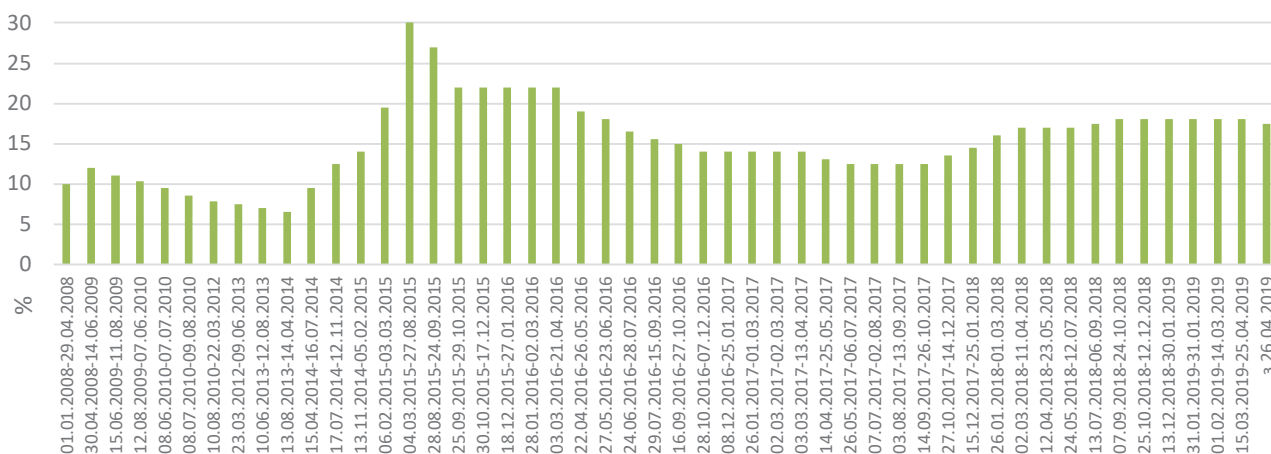


Рис. 3. Динаміка офіційної облікової ставки Національного банку України з 01.01.2008 по 26.04.2019 р.

відобразилось на обсягах інвестицій, різким підвищенням валютного курсу. Прямі іноземні інвестиції в Україну (акціонерний капітал) станом на 01.01.2016 р. (32122,5 млн. дол. США) скоротилися в порівнянні з початком 2014 р. (53704,0 млн. дол. США) в 1,7 рази (станом на 01.01.2019 р. прямі іноземні інвестиції склали 32291,9 млн. дол. США) [5]. Курс національної валюти зріс майже до 12 грн./дол. в 2014 р., в 2016 р. до 26 грн./дол. США, в 2019 р. – до 27 грн./дол (рис. 1) [6]. З 2014 року по теперішній час гривня знецінилась по відношенню до американського долару більше ніж в три рази (девальвація гривні).

Як і в перші роки становлення незалежності держави Національний банк України повертається до політики адміністративного контролю на валютному ринку. Основні заходи Національного банку України були спрямовані на стабілізацію валютного курсу, зменшення відтоку іноземної валюти з України. В Постанові Правління НБУ від 06.02.2014 р. № 49 «Про заходи щодо діяльності банків та проведення валютних операцій» було встановлено ряд обмежень щодо купівлі-продажу іноземної валюти на міжбанківському ринку, продаж валюти фізичним особам. В березні 2014 р. Постанова втратила чинність. В подальшому було прийнято ще декілька постанов, які мали обмежений термін дії.

У 2016 році валютні обмеження закріпила Постанова Правління НБУ від 13.12.2016 р. № 410 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України». В умовах різкого спаду економіки, наростання інфляції постала необхідність розробки заходів, спрямованих на стабілізацію валютного ринку України, досягнення цінової стабілізації, накопичення міжнародних резервів. Відповідні заходи були затверджені Рішенням Правління Національного банку України від 06.09.2016 р. № 261-рш «Про затвердження Стратегії валютних інтервенцій Національного банку України на 2016–2020 роки». В державі представлено переважання адміністративних методів управління валютним ринком над економічними. Валютні інтервенції, які здійснює Національний банк України, не можуть бути ефективним інструментом валютної політики

в періоди валютних криз і нестабільної фінансової ситуації в країні [7, с. 84].

Як видно з рис. 4, у червні 2014 року обсяг безготівкових операцій (13833,5 млн. дол. США) різко скоротився в порівнянні з січнем 2014 року (89702,8 млн. дол. США) більше, ніж в 6 разів [6].

І в подальшому обсяг безготівкових операцій залишався приблизно на одному рівні. Щодо готівкових операцій, то найбільший їх обсяг був у грудні 2013 року і склав 3515,8 млн. дол. США. Відносна стабільність даного показника прослідковувалася з червня 2014 року по січень 2017 року, після чого у червні 2017 року обсяг готівкових операцій поступово став збільшуватися.

Суттєве знецінення валютного курсу гривні відносно долара США (офіційний курс грн./дол. США знизився за 2014 р. – на 93,5%, за 2015 рік – на 52,2%) на фоні стрімкого зростання споживчої інфляції (до 60,9% річних у квітні 2015 р.) зумовили необхідність підвищення офіційної облікової ставки з метою збереження внутрішньої вартості гривні, що зрештою призвело до значного скорочення кредитування реального сектора економіки (рис. 3).

Використовуваний протягом 2014–2016 рр. комплекс антикризових валютних обмежень був більш «жорсткішим» та тривалішим порівняно з обмеженнями, застосовуваними наприкінці 2008 р. Відбувалася емісія значних обсягів коштів через канали рефінансування і купівлі Національним банком облігацій внутрішньої державної позики, що посилювало девальваційний тиск на курс гривні та сприяло накопиченню інфляційних ризиків.

З метою забезпечення єдиної державної політики у сфері валютних операцій та вільного здійснення валютних операцій на території України Верховною Радою України було прийнято Закон України від 21.06.2018 № 2473-VIII «Про валюту і валютні операції». Цей Закон визначає правові засади здійснення валютних операцій, валютного регулювання та валютного нагляду, права та обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ та встановлює відповідальність за порушення ними валютного законодавства.

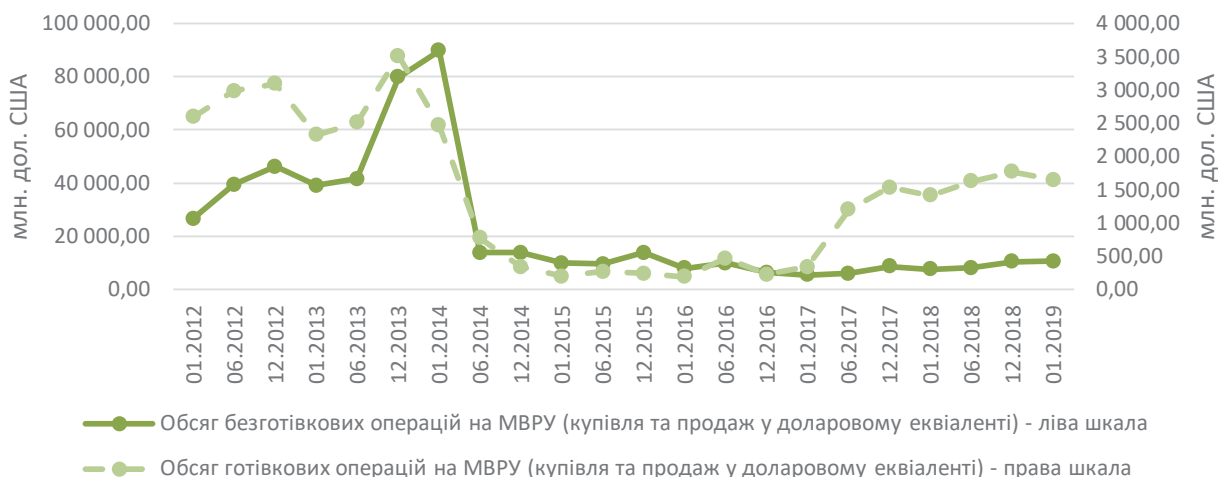


Рис. 4. Обсяг безготівкових та готівкових операцій на МВРУ у доларовому еквіваленті, 2012–2019 рр.

Про недостатню ефективність сформованого в Україні механізму валютного регулювання свідчить стале перевищення попиту населення на готівкову іноземну валюту над її пропозицією, спричинене низьким рівнем довіри до національної валюти та фінансової системи, ілюструючи втрачання гривнею функцій нагромадження та міри вартості. Вказане свідчить про значний рівень доларизації та тінізації вітчизняної економіки, недостатню розвиненість фінансової системи та суттєву недовіру до неї з боку економічних агентів, що зумовлює недостатню ефективність формування та розвитку механізму валютного регулювання та свідчить про зниження продуктивності фінансового ринку загалом.

Розгляд валютної політики України за часів її незалежності показав, що основною метою цих заходів є стабілізація валютного курсу, накопичення золотовалютних резервів держави, ревальвація національної валюти. За розглянутий період Національний банк України фактично застосовував всі види режимів обмінних курсів: плаваючий, фіксований і керований плаваючий.

Для розробки дієвих заходів з удосконалення сучасної валютної політики України в контексті євроінтеграційного спрямування її економіки авторами розроблено економіко-математичну модель оцінки впливу факторів на валютний курс гривні з використанням методу кореляційно-регресійного аналізу. На основі опрацьованих джерел для створення моделі було обрано такі фактори впливу на валютний курс (\hat{y}): сальдо торговельного балансу України (x_1); обсяг ВВП (x_2); динаміка грошової маси (x_3); обсяг прямих іноземних інвестицій (x_4); обсяг інших інвестицій (x_5); обсяг резервних активів (x_6).

Ці фактори певною мірою впливають на формування курсу національної валюти до долара, тому в даній моделі можна визначити ступінь впливу кожного із факторів на встановлення курсу гривні до долара. Врахування цих факторів дозволяє прогнозувати та чітко розуміти, яку валютно-курсову політику необхідно провести, які інструменти валютної політики необхідно обрати, який режим курсоутворення буде найоптимальнішим та найбільш підходящим для даної ситуації. Зрозуміло, що дана модель не може врахувати такі фактори як кризові явища в економіці, політична нестабільність, психологічні фактори, форс-мажорні обставини тощо. Це певною мірою змінює об'єктивний стан подій на ринку.

Для визначення впливу конкретних факторів на формування курсу національної валюти було проведено кореляційно-регресійний аналіз. За даними дослідження було з'ясовано, що в даній економічній моделі всі фактори є вагомими факторами впливу на встановлення курсу гривні до долара.

За допомогою статистичного пакету Statgraphics обчислено рівняння, яке має вигляд:

$$\hat{y} = 230363 - 0,00110085x_1 - 0,000282144x_2 - 0,0000211593x_3 + 0,00061213x_4 + 0,000271649x_5 + 0,000307877x_6. \quad (1)$$

Коефіцієнти при незалежних змінних показують, що курс національної валюти по відношенню до долара зменшиться на 0,00110085 грн. за умови збільшення сальдо торговельного балансу на 1 млн. дол.; зменшиться на 0,000282144 грн. за збільшення обсягу ВВП на 1 млн. дол.; зменшиться на 0,0000211593 грн. за умови збільшення грошової маси на 1 млн. грн.; збільшиться на 0,00061213 грн. за умови збільшення прямих інвестицій на 1 млн. дол.; збільшиться на 0,000271649 грн. за умови збільшення інших інвестицій на 1 млн. дол.; збільшиться на 0,000307877 грн. за умови збільшення розміру резервних активів на 1 млн. дол.

Коефіцієнт детермінації вказує на те, що модель, пояснює 98,3% змінності результату (курсу національної валюти до долара). Інші приблизно 1,7% змінності результату пояснюються факторами, які не включено в модель (рис. 5).

За допомогою статистичного критерію Фішера модель перевіряється на можливість її використання для описання соціально-економічних явищ та доцільність включення факторів в модель. Так як отримане значення критерію Фішера дорівнює 125,92 і більше табличного (табличний критерій Фішера – 3,87), то дану модель можна використовувати для описання соціально-економічних явищ. Також частинні розраховані критерії Фішера показали, що дані фактори можна включати в модель.

Стандартна помилка оцінки показує, чи якісною є модель (повинна бути менше 10%). В даній моделі стандартне відхилення залишків дорівнює 1,13649. Тому модель є якісною, і її можна використовувати для побудови прогнозу для нових спостережень. Середня абсолютна помилка (MAE) 0,56742 є середньою величиною залишків. В даному випадку кореляція між факторами відсутня (значення в межах до 0,5), що свідчить про відсутність мультиколінеарності.



Рис. 5. Відсоток впливу факторів на курс національної валюти

Статистичний критерій оцінки значущості коефіцієнтів регресії Стьюдента для кожного фактору такий: для першого фактору 5,41; для другого фактору 7,45; для третього фактору 15,54; для четвертого фактору 6,92; для п'ятого фактору 3,18; для шостого фактору 5,33. Цей критерій показує, які із факторів є значущими в даній моделі, та такі, які не має потреби включати в модель. Дані значення більші, ніж табличне значення критерію Стьюдента (2,14), що говорить про значущість цих факторів для моделі.

Статистика Дарбіна-Уотсона дозволяє характеризувати модель з точки зору можливості побудови прогнозу. Так як коефіцієнт Дарбіна – Уотсона дорівнює 1,50281 і потрапляє в зону невизначеності, то говорити зі стовідсотковою впевненістю про прогнозне значення курсу національної валюти неможливо. Та все ж таки якщо зробити прогноз курсу національної валюти до долара на наступні 4 роки, то крива росту курсу гривні буде мати вигляд, представлений на рис. 6.

Прогнозне значення курсу, прогнозне найнижче значення курсу та прогнозне найвище значення курсу наведені в табл. 1.

Таким чином можна побачити, що прогнозне значення середнього курсу національної валюти до долара в наступні 4 роки буде зростати і з ймовірністю 95% матиме такі значення: у 2019 році – 27,20 грн./дол. США; у 2020 році – 29,01 грн./дол. США, у 2021 році – 30,82 грн./дол. США; у 2022 році – 32,62 грн./дол. США.

Детальний аналіз проведення валютної політики Національним банком України дозволив прослідкувати та виявити певні закономірності та чинники функціонування механізму валютного регулювання. Валютна політика об'єднує в собі дисконтну, девізну, валютно-курсову, міжнародну кредитну політики та управління золотовалютними резервами (рис. 7).

Кожна з політик підпадає під вплив багатьох факторів, що визначають подальшу стратегію їх розвитку. Зосередивши увагу на валютно-курсовій політиці та курсу національної валюти (гривні) до іноземної (долару) як на одному із основних об'єктів впливу валютної політики, було розроблено рекомендації щодо вдосконалення даної політики. Високий рівень відкритості національної економіки та прискорення темпів світової фінансової глобалізації зумовлюють необхідність формування сучасних підходів до функціонування механізму валютного регулювання.

Аналіз впливу факторів, їх характер на наслідки впливу на валютно-курсову політику і створені рекомендації наведено в табл. 2.

Висновки. Для забезпечення стабілізації ситуації на валютному ринку доцільно зосередитися на таких напрямках:

- розвивати фінансовий ринок та якісні інструменти для заощаджень;
- створювати інституційно-правове середовище, яке б забезпечувало приплив іноземного капіталу;
- розв'язувати проблему подолання значного дефіциту державного бюджету і платіжного балансу;
- створювати належні умови для функціонування альтернативних каналів грошової трансмісії;
- унеможливити неконтрольоване використання кредитів рефінансування на валютному ринку;
- розробити механізми залучення довгострокових гривневих ресурсів;
- забезпечити достатній обсяг золотовалютних резервів та здійснювати пошук нестандартних джерел їх наповнення.

Таким чином, валютна політика Національного банку України повинна бути спрямована на розроблення й упровадження комплексу заходів щодо повернення довіри до національної валюти,



Рис. 6. Крива росту курсу національної валюти до долара та її довірчий інтервал

Таблиця 1

Прогнозні значення курсу національної валюти на наступні чотири періоди та інтервали, в яких вони знаходитимуться

Рік	Прогнозне значення курсу гривні до долара, грн./дол.	Прогнозне найнижче значення курсу гривні до долара, грн./дол.	Прогнозне найвище значення курсу гривні до долара, грн./дол.
2019	27,20	18,12	36,28
2020	29,01	19,85	38,16
2021	30,82	21,59	40,04
2022	32,62	23,32	41,93



Рис. 7. Аналіз валютної політики в Україні та її форм реалізації

Таблиця 2

Аналіз впливу факторів на валютно-курсову політику України

Фактор впливу	Характер впливу	Наслідки впливу	Рекомендації
Сальдо торговельного балансу	Обернено-пропорційний	Позитивні	Збільшення обсягів експорту продукції Підвищення якості продукції до рівня міжнародних стандартів Переорієнтація зовнішньої торгівлі з торгівлі сировиною та ресурсами на торгівлю готовою продукцією Запровадження та розвиток інноваційних технологій на виробництві Оптимізація організації виробництва товарів сільського господарства
Сальдо прямих іноземних інвестицій	Прямо-пропорційний	Позитивні	Удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату Формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки
Обсяг ВВП	Обернено-пропорційний	Позитивні	Збільшення обсягів виробництва за рахунок впровадження інноваційних технологій на великих підприємствах Розвиток середнього і малого бізнесу, підвищення кваліфікації працівників
Обсяг грошової маси	Обернено-пропорційний	Негативні	Підкріплення відповідною кількістю товарів Встановлення приросту на основі обліку реальних змін ВВП та цільових показників інфляції Забезпечення потреб економіки в готівкових грошах з акцентом на посилення контролю за рахунками в готівково-грошовій формі між суб'єктами господарювання, підвищення ефективності їх використання Децентралізація випуску готівкових грошей в обіг Підвищення надійності та безпечності існуючої системи електронних розрахунків Підтримання високого рівня ліквідності активів комерційних банків на основі їх рефінансування Збільшення кредитної бази через подальше вдосконалення кредитних аукціонів Національного банку України Посилення контролю Національного банку України за діяльністю небанківських кредитних установ
Розмір резервних активів	Прямо-пропорційний	Позитивні	Збільшення резервів як попереджувального страхування Проведення валютних інтервенцій тільки в критичній ситуації Проведення зваженої валютної та монетарної політик щодо використання та розподілу резервних активів

лібералізації валютного ринку. Необхідними заходами впливу є комплексне застосування усіх інструментів валютної політики для досягнення

цілей у стимулюванні економічного розвитку країни, загалом, та забезпеченні стабілізації обмінного курсу гривні, зокрема.

Література:

1. Береславська О.І. Валютна політика України: теорія та практика: монографія / О.І. Береславська; Держ. податк. адмін. України [та ін.]. – Ірпінь: Нац. ун-т ДПС України, 2010. – 330 с.
2. Береславська О. Курсова стабільність і макроекономічні досягнення в Україні // Журнал «Вісник Національного банку України». – 2004. – № 2. – С. 18–23.
3. Береславська О. Під знаком девальвації // Журнал «Вісник Національного банку України». – 1999. – № 2. – С. 16–20.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua.
7. Клименко О.М. Інструменти реалізації валютної політики НБУ / О.М. Клименко // Журнал «Науковий вісник Академії муніципального управління». Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 80–88.
8. Власенко Є.Ю. Факторний аналіз валютного курсу в Україні / Є.Ю. Власенко, І.Г. Бритченко // Журнал «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі». Серія: Економічні науки. – 2012. – № 2. – С. 252–256. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2012_2_55.

УДК 338

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

RESEARCH OF ECONOMIC SECURITY MECHANICAL ENGINEERING MECHANICAL ENTERPRISES

Бовкун О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Bovkun O.A.

*Ph.D. in Economics,
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

Барвінок М.В.

*старший викладач
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*

Barvinok M.V.

*Senior Lecturer
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

В статті наведена розробка науково обґрунтованих пропозицій та методичних підходів для дослідження механізму забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудування. Якщо проаналізувати соціально-економічний розвиток нашої держави за останні роки, то він характеризувався зменшенням промислового виробництва в більшості регіонів, погіршенням інноваційно-інвестиційного середовища, призупиненням інвестиційних процесів та проектів, нестійкою експортною динамікою, погіршенням ситуації на ринку праці та загальним падінням рівня доходів населення. Проаналізовано діяльність машинобудівних підприємств за обсягами реалізованої продукції та отриманими фінансовими результатами. Аналіз здійснених розрахунків, наведених показує, що значення показника поточної ліквідності є наближеним до мінімально необхідного нормативного значення.

Ключові слова: економічна безпека, механізм забезпечення, економічна захищеність, зовнішні загрози, внутрішні загрози, рівень економічної безпеки.

В статье приведена разработка научно обоснованных предложений и методических подходов для исследования механизма обеспечения экономической безопасности предприятий машиностроения. Если проанализировать социально-экономическое развитие нашего государства за последние годы, то он характеризовался уменьшением промышленного производства в большинстве регионов, ухудшением инновационно-инвестиционной среды, приостановлением инвестиционных процессов и проектов, неустойчивой экспортной динамикой, ухудшением ситуации на рынке труда и общим падением уровня доходов населения. Проанализирована деятельность машиностроительных предприятий по объемам реализованной продукции и полученными финансовыми результатами. Анализ осуществленных расчетов, приведенных показывает, что значение показателя текущей ликвидности является приближенным к минимальному необходимому нормативного значения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, механизм обеспечения, экономическая защищенность, внешние угрозы, внутренние угрозы, уровень экономической безопасности.

The article presents the development of scientifically substantiated proposals and methodological approaches for studying the mechanism of ensuring the economic security of machine-building enterprises. If we analyze the socio-economic development of our country in recent years, it was characterized by a decrease in industrial production in most regions, a deterioration of the innovation and investment environment, the suspension of investment processes and projects, unstable export dynamics, a worsening situation in the labor market and a general decline in the population. The activity of machine-building enterprises by volume of sold products and obtained financial results is analyzed. The analysis of the calculations made shows that the value of the current liquidity indicator is close to the minimum required regulatory value.

Keywords: economic security, security mechanism, economic security, external threats, internal threats, level of economic security.

Постановка проблеми. Якщо проаналізувати соціально-економічний розвиток нашої держави за останні роки, то він характеризувався зменшенням промислового виробництва в більшості регіонів, погіршенням інноваційно-інвестиційного середовища, призупиненням інвестиційних процесів та проектів, нестійкою експортною динамікою, погіршенням ситуації на ринку праці та загальним падінням рівня доходів населення.

В результаті зазначені чинники призводять до таких негативних наслідків: збільшення кількості людей за межею бідності; посилення трудової міграції – збільшується кількість людей, які в пошуках заробітку виїжджають за кордон; посилення рівня безробіття, що спричиняє збільшення розшарування суспільства; посилення темпів інфляції в нашій державі і, відповідно, подорожчання споживчих товарів; занепад промислового виробництва.

Зазначені вище та інші обставини вимагають дослідження питань щодо забезпечення економічної безпеки та виявлення ключових факторів впливу на процеси стабілізації й економічного розвитку у провідних галузях промислового комплексу, центром тяжіння якого виступає машинобудівна галузь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у дослідження сутності «економічної безпеки» здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Андрійчук В.Г., Геєць В., Орлик О.В., Дакус А.В., Євдокимова Д.М., Іванчук К.О., Кондрагюк О.І., Радіонова І.О., Шкарлет С.М., Сухоруков А.І., Лясковець О.В., Бондарчук М.К., Гончар О.І., Гороховатський В.О., Мельник О.О., Зборовська О.М., Ортинський В.Л., Ковальчук С.В., Чупир О.М., Тумар М.Б., Максимова В.Ф., Мос-тенська Т.Л., Мойсеєнко І.П., Олейнікова А.Ю., Полозова Т.В., Тарасова Г.О., Тимошенко О.В., Череп А.В., Череп О.Г., Шмиголь Н.М. та ін.

Мета дослідження. Метою роботи є узагальнення теоретичних підходів і розробка науково обґрунтованих пропозицій та методичних підходів

для дослідження механізму забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Машинобудівний комплекс – один із провідних у промисловості України, який об'єднує систему науково-дослідних, конструкторсько-технологічних організацій; охоплює 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих; понад 22% зайнятого промислово-виробничого персоналу, 13,4% загального обсягу промислової продукції та понад 15% вартості основних виробничих фондів [1, с. 37]. Для сучасних українських машинобудівних підприємств важливим є ефективне функціонування та підтримання на високому рівні конкурентоспроможності, що забезпечить належний рівень його економічної безпеки, а тому проаналізуємо стан машинобудівної галузі за структурними складовими економічної безпеки на основі офіційної статистичної інформації (рис. 1).

Варто зазначити, що критично високий темп падіння машинобудування негативно впливає на темпи розвитку національної економіки, оскільки вони забезпечують її конкурентоспроможність на зовнішньому ринку та стабілізують внутрішні процеси шляхом використання значної частки працездатного населення [4].

Важливим кроком на шляху розбудови інноваційної економіки та інноваційної інфраструктури стало затвердження середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 рр., де визначено найважливіші вектори високотехнологічного розвитку України, зокрема, у галузях машинобудування, АПК, фармацевтики та медичного обслуговування, а також природоохоронних, ресурсозберігаючих, інформаційних та нанотехнологій [2, с. 66]. Проаналізуємо становище галузі в розрізі основних структурних складових економічної безпеки для визначення безпечності стану діяльності машинобудівних підприємств України.

Аналізуючи діяльність машинобудівних підприємств за обсягами реалізованої продукції та

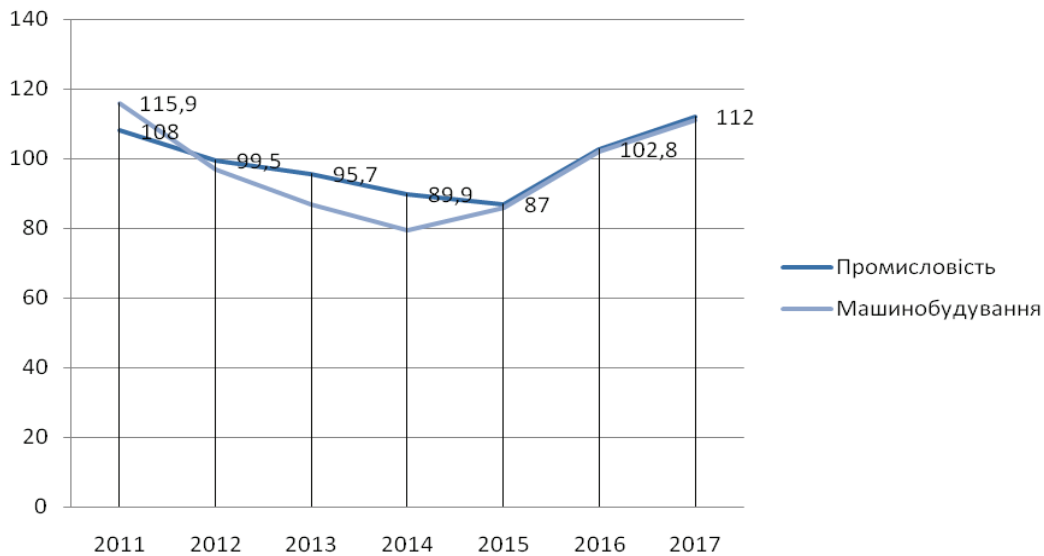


Рис. 1. Обсяги виробництва продукції промисловості та машинобудування за 2011–2017 рр.

отриманими фінансовими результатами (табл. 1), слід відзначити, що загальний обсяг реалізованої продукції спадає.

Найвідчутнішим фактором впливу на фінансові результати промислових підприємств була фінансова криза. Так, у 2009 р. збитки цих підприємств досягли 4760,7 млн. грн, а кількість прибуткових підприємств зменшилась до 40,3%. Такі результати позначились і на показниках чистого збитку – 14192,5 млн. Однак, починаючи з 2010 р., вдалось покращити фінансові результати й отримувати чистий прибуток (11889,6 млн. грн у 2010, 32229,9 млн. – 2011 та 2592,4 млн. грн у 2012 рр.), збільшивши частку прибуткових підприємств із 57,5% до 60,7% [4]. Позитивний фінансовий результат (сальдо) підприємств промисловості за 2011 р. становив 65 млрд. 656,3 млн. грн проти 26 млрд. 530,5 млн. грн в 2010 р. [4].

Як видно із наведених даних, найбільш успішною діяльністю підприємств машинобудівного комплексу була у 2011 р., коли загальний фінансовий результат склав 10,7 млрд. грн, у попередніх періодах найкращого результату галузь досягла у 2007 р., у цей період фінансовий результат підприємств машинобудування від звичайної діяльності до оподаткування склав 5,128 млрд. грн. Хоча в машинобудуванні за підсумками 2011 р. фінансові результати були дещо кращими, ніж у промисловості загалом, оскільки кількість збиткових підприємств досягла лише 32,8%.

З 2013 і по 2016 рік показники погіршувались, і, у підсумку, чистий збиток підприємств промисловості досяг 24724,7 млн. грн. Якщо говорити про фінансові результати підприємств машинобудування, то, їх збитки у 2016 році досягли позначки – 732,2 млн. грн.

Машинобудівні підприємства належать до матеріаломістких виробництв, продукція є складною, із значною кількістю деталей та вузлів, а тому має багатоцехову організаційну структуру, що обумовлює значні витрати на оплату праці, обслуговування обладнання тощо [3, с. 130].

За офіційними статистичними даними за 2011–2017 роки проведемо оцінку фінансового стану

Таблиця 1

Порівняльні фінансові результати діяльності промислових підприємств за період 2005–2017 рр.

Рік	Чистий прибуток (збиток), млн. грн.		Кількість підприємств до загальної кількості, %	
	промисловість	машинобудування	промисловість	машинобудування
2005	17502,4	1258,4	62,4	65,3
2006	22630,1	825	64,2	65,2
2007	29286,9	3485,5	65,5	67,5
2008	5 542,5	-1089,5	59,6	62,0
2009	-14 192,5	37,3	58,5	59,1
2010	11 889,6	4235,5	57,5	60,4
2011	32229,9	10777,9	60,8	65,6
2012	2 592,4	9268,8	60,7	65,2
2013	-4535,2	3046,8	62,1	64,1
2014	-4181,1	2768,6	63,3	65,2
2015	-188267,9	-15374,0	72,6	74,0
2016	-24724,7	-732,2	72,5	76,9
2017	72065,5	5039,7	69,0	75,7

промисловості за допомогою розрахованих коефіцієнтів поточної ліквідності, фінансової залежності, рентабельності активів та забезпеченості власними оборотними коштами. Аналіз здійснених розрахунків, наведених у таблиці 2, показує, що значення показника поточної ліквідності є наближеним до мінімально необхідного нормативного значення. Таким чином, рівень фінансової безпеки галузі є низьким та потребує змін.

На основі даних таблиці 2 проведемо рейтингову оцінку рівня економічної безпеки підприємств машинобудування.

Згідно таблиці 3 за період 2011–2015 рр. спостерігається достатньо безпечний рівень економічної безпеки, а в 2016–2017 рр. даний показник зріс до безпечного рівня (0,713–0,708), що свідчить про стрімкий розвиток підприємств машинобудування.

Внутрішніми проблемами машинобудівного підприємства є: відтік кадрів; фізичне старіння кадрів; низька кваліфікація кадрів; суміщення основної діяльності з роботою в інших організаціях, у результаті чого – низькі віддача робітника та продуктивність праці; витік конфіденційної інформації тощо.

Проведені дослідження вказують на те, що саме сформована професійна команда менеджерів здатна реорганізувати збиткове підприємство і вивести його в лідери, і, навпаки, без професійне управління, недбале виконання обов'язків, відсутність трудової дисципліни можуть призвести прибуткове підприємство до банкрутства.

Завдання менеджменту будь-якого підприємства – пошук та створення конкурентних переваг, наявність

яких та їх відповідність цілям і завданням підприємства може забезпечити йому належний рівень економічної безпеки. В зазначеному контексті основними напрямками кадрової політики підприємства повинні бути: визначення потреби у робочій силі як за кількістю, так і за якістю, обґрунтування форм її залучення та використання. Це відноситься як до підвищення кваліфікації, постійного розвитку персоналу, так і до створення умов для повного прояву стимулів до високопродуктивної праці з боку кожного працівника. Сучасний український машинобудівний комплекс потребує збільшення кількості фахівців нового профілю, працівників нових професій.

У глобальному плані це пов'язано з модернізацією устаткування й технологій, розширенням обсягів виробництва та номенклатури випущеної продукції, освоєнням нових ринків збуту.

Висновки. В результаті проведеного аналізу підприємств машинобудування встановлено, що рівень економічної безпеки галузі є низьким та потребує змін.

Отже, розвиток машинобудівних підприємств супроводжується накопиченням проблем, які негативно на них впливають.

Під дією різних факторів розвиток машинобудівної галузі відбувається не прогнозовано, не за планами і програмами, що формуються урядами з урахуванням потреб у промисловій продукції й вимог глобалізації світової економіки. Ситуація погіршується із зменшенням проміжків часу між світовими кризами, які негативно впливають на стан національної економіки України.

Таблиця 2

Динаміка окремих показників фінансового стану промислових підприємств України

Коефіцієнти	Значення коефіцієнтів за роками							Норматив, тенденція
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Поточної ліквідності	1,06	1,05	1,07	1,11	1,19	1,27	1,25	1,5-2,5
Заборгованості (поточної заборгованості)	1,84	1,94	2,06	2,02	2,01	2,07	2,14	менше 2
Рентабельність активів	0,006	0,004	0,005	0,007	0,006	0,005	0,007	більше 0
Забезпечення власними оборотними коштами	-0,08	-0,09	-0,09	-0,11	-0,07	-0,09	-0,09	більше 0,1

Таблиця 3

Рейтингова оцінка рівня економічної безпеки підприємств машинобудування

Коефіцієнти	Роки						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Поточної ліквідності	0,71	0,70	0,71	0,74	0,79	0,85	0,83
Заборгованості (поточної заборгованості)	1	1	1	1	1	1	1
Рентабельність активів	1	1	1	1	1	1	1
Забезпечення власними оборотними коштами	0	0	0	0	0	0	0
Рівень економічної безпеки	0,678	0,675	0,678	0,685	0,698	0,713	0,708
	достатньо безпечний					безпечний	

Література:

1. Бутенко В.В. Повышение финансовой безопасности предприятий. Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. Тольятти. 2013. № 1. С. 36–39.
2. Ляковец О.В. Економічна безпека підприємств машинобудування: класифікація, основні фактори впливу в сучасних умовах. Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць, 2016. № 6(181), С. 66–70.
3. Сейсебаєва Н.Г. Проблеми відновлення виробничого потенціалу підприємств машинобудування. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. Наук. ред. І.Г. Манцуров. Київ, 2015. Вип. 6(169). С. 130–133.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.org.ua>.

УДК 336.338.12:658.14

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНДИКАТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

FINANCIAL STABILITY AS IMPORTANT INDICATOR OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Бондаренко П.В.

магістрант

Міжнародного класичного університету імені Пилипа Орлика

Bondarenko. P.V.

Magistr in Finance, Bank, Insurance of

International Classic University named Pilip Orlyk

Клименко С.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика

Klimenko S.O.

Ph.D. in Economics

International Classic University named Pilip Orlyk

Шановалова А.А.

доцент

Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика

Shapovalova A.A.

Reader

International Classic University named Pilip Orlyk

У статті розглянуто питання, які стосуються економічної сутності і методичних основ оцінки фінансової стійкості підприємства, розглянуто теоретичні аспекти впливу різних чинників на зростання чи зменшення фінансової стійкості підприємств. Також у статті проаналізовано основні підходи визначення «фінансова стійкість» підприємства, визначено основні показники, які забезпечують фінансову стійкість підприємства. Управлінські рішення у комплексі управління фінансовою стійкістю підприємства мають два основних напрямки: управління оборотними активами і управління оборотним капіталом. Для того, щоб виявити оптимальний для підприємства стан фінансових ресурсів, запропоновано проводити рейтингову оцінку фінансового стану підприємства за періодами з метою виявлення «еталонного» періоду як орієнтиру для розробки фінансової політики.
Ключові слова: фінансова стійкість, фінансові ресурси, платоспроможність, забезпечення фінансової стійкості, чинники впливу на фінансову стійкість.

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся экономической сущности и методических основ оценки финансовой устойчивости предприятия, рассмотрены теоретические аспекты влияния различных факторов на рост или уменьшение финансовой устойчивости предприятий. Также в статье проанализированы основные подходы определения «финансовая устойчивость» предприятия, определены основные показатели, которые обеспечивают финансовую устойчивость предприятия. Управленческие решения в комплексе управления финансовой устойчивостью предприятия имеют два основных направления: управление оборотными активами и управление оборотным капиталом. Для того, чтобы определить оптимальное для предприятия состояние финансовых ресурсов, предложено проводить рейтинговую оценку финансового состояния предприятия по периодам с целью определения «эталонного» периода как ориентира для разработки финансовой политики.
Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, платежеспособность, обеспечение финансовой устойчивости, факторы влияющие на финансовую устойчивость.

This article deals with issues concerning the economic essence and methodical fundamentals of assessing the financial sustainability of the enterprise, the theoretical aspects of factors on the growth or reduction of the financial sustainability of enterprises. Also in the article we analyzed the basic approaches to the definition of «financial stability» of the enterprise, the main indicators that ensure the financial stability of the company. The management decisions as a part of complex management the enterprise financial stability have two main directions: the management of current assets and the working capital management. The optimal enterprise financial resources discover as its propose when the enterprise financial condition rating will be for the periods. The purpose is to identify the «reference» period as a benchmark for financial policy making.
Keywords: financial stability, financial resources, solvency, financial stability, factors affecting financial stability.

Постановка проблеми. Кризовий стан української економіки супроводжується новим етапом реформ, посиленням економічної та політичної кризи, впливом світової фінансової кризи, що наближається, зростанням невизначеності та мінливістю умов господарювання, вимагаючи від підприємств швидкої та гнучкої реакції на зміну чинників зовнішнього середовища. Усі ці обставини передбачають впровадження ефективних механізмів управління на підприємстві, за допомогою яких підприємство здатне було б швидко сприйняти зміни, ідентифікувати їх і таким чином забезпечити відповідну адаптацію господарської, фінансової та інвестиційної діяльності. Тому важливим питанням для підприємств є забезпечення їх фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, щодо покращення фінансового забезпечення, а саме: створення умов для фінансово стійкої діяльності підприємств, займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених і практиків, і своє бачення вони висвітлили у наукових працях. Зокрема, це праці: Е. Альтмана, І.О. Бланка, О.І. Барановського, Ф.Ф. Бутинця, О.Г. Білої, О.М. Волкової, Л.А. Лахтіонової, Є.В. Мниха, О.В. Павловської, Н.О. Русак, В.А. Русак, Г.В. Савицької, В.К. Савчука, О.О. Терещенка, В.В. Чепурко, А.Д. Шеремета та інших учених. Незважаючи на велику кількість праць, які присвячені проблемам оцінки та управління фінансовою стійкістю підприємств, у світі практично відсутні розробки щодо формування цілісного процесу управління нею, особливо в кризових умовах.

Метою статті є дослідження економічної сутності фінансової стійкості, її визначальних факторів, а також розробка рекомендацій щодо удосконалення методики її управління

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб перевірити наявність зв'язку між фінансовою стійкістю і прибутковістю підприємств на Україні, проаналізовано фінансову звітність тридцяти акціонерних підприємств України, які діють у вище перелічених галузях. В ході аналізу отримано результати, наведені у таблиці 1. За результатами аналізу можна зробити наступні висновки: на підприємствах України діяльність фінансується переважно за рахунок власних коштів; чіткий зв'язок між показниками фінансової стійкості і рентабельності не простежується (коефіцієнти кореляції і дисперсії не значні), але він має від'ємний напрям. Можна зробити висновок, що переважання власного капіталу над запозиченим негативно впливає на фінансові результати; показник фінансової стійкості має значну дисперсію.

Це є свідченням того, що у ході подальшого аналізу неможливо усереднювати показники фінансової стійкості підприємств, адже відхилення від середнього значення є істотним (202,01). Тому сформулювати рекомендації щодо оптимальної структури капіталу для всієї сукупності підприємств неможливо.

Виходячи із результатів розрахунків, оптимальний для підприємства фінансовий стан був у першому з аналізованих періодів (табл. 2). Такий стан речей ще раз підкреслює необхідність удосконалення оцінки і управління фінансовою стійкістю на підприємствах України, на яких спостерігається переважання консервативного стилю управління у фінансовій сфері, що проявляється у переважному фінансуванні за рахунок власних коштів. Проаналізувавши існуючі моделі діагностики залежності рентабельності від різних факторів, визначили, що варто зупинитись на моделі Дюпона, за допомогою якої можна виявити вплив факторів фінансової

Таблиця 1

Результати статистичного аналізу взаємозв'язку показників фінансової стійкості і рентабельності підприємств України

Параметр	Показник	Спосіб обчислення	Середнє значення	Дисперсія	Кореляція	Коваріація
Фінансова стійкість	Коефіцієнт фінансової стійкості	Співвідношення власного і позикового капіталу	8.69	202.01	-0.14	-0.22
Рентабельність	Рентабельність активів	Відношення чистого прибутку до активів	2%	0.01		

Таблиця 2

Рейтингова оцінка показників фінансового стану підприємства за періодами

Фактор	2016	2017	2018	2019
Рентабельність активів	0.0582	0.0131	0.0371	0.0013
Рентабельність продажів	0.1216	0.0310	0.1060	0.0019
Забезпеченість власними оборотними коштами	0.2748	-0.5428	0.919914	0.3914
Частка дебіторської заборгованості у оборотних активах	0.6145	0.3180	0.0203	0.1446
Коефіцієнт поточної ліквідності	1.3788	0.6482	12.4866	1.6431
Частка короткострокових зобов'язань у позиковому капіталі	0.7970	0.9441	0.2600	0.9718
Коефіцієнт постійних пасивів	0.8766	0.8012	0.9850	0.8108
Коефіцієнт автономії	0.8451	0.7895	0.9421	0.8053
Рейтингова оцінка періоду	1.5991	2.2291	11.6269	1.8931
Місце	1	3	4	2

стійкості на рентабельність активів підприємства. Використовуючи модель Дюпона, можна побудувати мультиплікативну модель залежності рентабельності активів від семи якісних показників: рентабельності продажів (а), оборотності дебіторської заборгованості (б), частки дебіторської заборгованості у оборотних активах (с) коефіцієнту поточної ліквідності (д), частки короткострокових зобов'язань у позиковому капіталі (к), співвідношення власного і позикового капіталів (l) і коефіцієнта автономії (m).

Всі ці фактори умовно можна поділити на три групи: фактори, які характеризують структуру капіталу (частка короткострокових зобов'язань у позиковому капіталі, співвідношення власного і позикового капіталів, коефіцієнт автономії); фактори, які характеризують структуру оборотних активів (частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів, оборотність дебіторської заборгованості); фактори, які характеризують ефективність діяльності підприємства (рентабельність продажів, поточна ліквідність); Виходячи із критеріїв визначення фінансової стійкості підприємства, фактори структури капіталу і оборотних активів, а також показник поточної ліквідності, характеризують фінансову стійкість підприємства.

За допомогою моделі Дюпона можна визначити вплив показників фінансової стійкості на фінансові результати діяльності на прикладі конкретного підприємства, так як статистичне дослідження показало, що неможливо розробити практичні рекомендації стосовно підприємств навіть однієї галузі. Іншою перевагою даного методу є те, що для його впровадження необхідні дані фінансової звітності лише за кілька останніх періодів. В залежності від того, вплив яких факторів виявиться сильнішим, має зміститися акцент між управлінням оборотним капіталом і управлінням структурою капіталу,

які вважаються основним напрямками оптимізації фінансових ресурсів, а також загальною політикою підвищення ефективності діяльності підприємства, яка містить комплекс маркетингових, виробничих, інвестиційних заходів і спрямована на підвищення загальної стійкості підприємства. Необхідно планувати дослідження факторів, які стосуються фінансової стійкості підприємства, і відповідно до цього, розробляти систему управлінських заходів.

Висновки. Вартість капіталу залежить від його структури. Тому управління фінансовою стійкістю підприємства має наступні напрямки: управління оборотними активами; управління джерелами формування активів, збалансування заборгованості і власного капіталу; Виділення саме цих двох напрямків впливає з визначення фінансової стійкості за критерієм покриття запасів, які входять до складу оборотних активів. Відповідно до нього, управлінські рішення у комплексі управління фінансовою стійкістю підприємства мають два основних напрямки: управління оборотними активами і управління оборотним капіталом. управління фінансовою стійкістю підприємства.

Управління фінансовою стійкістю підприємства передбачає наступні етапи: формування інформаційного поля для аналізу, оцінка впливу показників фінансової стійкості на показник рентабельності активів на основі факторного аналізу моделі, прототипом якої є багатофакторна модель Дюпона, виявлення факторів, вплив яких є найбільший, для того, щоб спрямувати управлінські рішення на їх оптимізацію в першу чергу. Для того, аби виявити оптимальний для підприємства стан фінансових ресурсів, запропоновано проводити рейтингову оцінку фінансового стану підприємства за періодами з метою виявлення «еталонного» періоду як орієнтиру для розробки фінансової політики.

Література:

1. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т.Г. Бень, С.Б. Довбня // Фінанси України. – 2016. – № 6. – С. 55–66.
2. Брігхем С.Ф. Основи фінансового менеджменту / С.Ф. Брігхем. – К.: Молодь, 2017. – 985 с.
3. Гапак Н.М. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н.М. Гапак, С.А. Капштан // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 1. – С. 191–196.
4. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: монографія / Б.Є. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 256 с.
5. Лисевич С.Г. Управління фінансовою стійкістю підприємств та фактори, що впливають на неї / С.Г. Лисевич, В.К. Великанова // Вісник Полтавської державної аграрної академії. (Серія «Економічні науки»). 2013. – Вип. 1(6). Том 2 – С. 211–215.
6. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення: автореф. дис. канд. екон. наук / Н.А. Мамонтова / Ін-т економ. прогнозування НАН України. – К.: 2016. – 26 с.
7. Поляк Г.Б. Фінансовий менеджмент: монографія / Г.Б. Поляк. – М.: Юнити Дана, 2016. – 430 с.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ІННОВАЦІЇ РИНКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

MAIN PROBLEMS AND INNOVATIONS OF THE MARKET RESTAURANT BUSINESS

Борисенко О.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет*

Borysenko O.S.

*Ph.D. in Economics
National Aviation University*

Ковтун К.Ю.

*студентка
Національного авіаційного університету*

Kovtun K. Yu.

*Student
National Aviation University*

В статті розкрито актуальність дослідження проблеми розвитку ресторанного бізнесу в Україні. Важливість здійснення наукових досліджень та розробок, присвячених обраній проблемі, обумовлена тим, що саме рівень розвитку ресторанного бізнесу в економіці будь-якої країни виступає одним із індикаторів якості життя населення у державі. Авторами систематизовано інформацію стосовно основних закладів ресторанного господарства та виділено концепції закладів, які користуються найбільшою популярністю серед українських споживачів. Результати дослідження дозволили виявити основні проблеми та тенденції ринку ресторанного бізнесу в Україні в сучасних умовах. Розглянуто нові формати закладів ресторанного господарства та інноваційні підходи для утримання постійних відвідувачів та залучення нових в умовах конкуренції. Доведено, що впровадження інновацій забезпечує закладам ресторанного господарства конкурентні переваги.

Ключові слова: ресторанний бізнес, тенденції ринку, ресторанний сегмент, автоматизація, інноваційні технології, онлайн замовлення.

В статье раскрыта актуальность исследования проблемы развития ресторанного бизнеса в Украине. Важность осуществления научных исследований и разработок, посвященных выбранной проблеме, обусловлена тем, что именно уровень развития ресторанного бизнеса в экономике любой страны выступает одним из индикаторов качества жизни населения в государстве. Авторами систематизирована информация по основным заведениям ресторанного хозяйства и выделены концепции заведений, которые пользуются наибольшей популярностью среди украинских потребителей. Результаты исследования позволили выявить основные проблемы и тенденции рынка ресторанного бизнеса в Украине в современных условиях. Рассмотрены новые форматы заведений ресторанного хозяйства и инновационные подходы для удержания постоянных посетителей и привлечение новых в условиях конкуренции. Доказано, что внедрение инноваций обеспечивает заведениям ресторанного хозяйства конкурентные преимущества.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, тенденции рынка, ресторанный сегмент, автоматизация, инновационные технологии, онлайн заказ.

The article reveals the relevance of research into the development of the restaurant business in Ukraine. The importance of carrying out research and development on the selected problem is due to the fact that the level of development of the restaurant business in the economy of any country is one of the indicators of the quality of life of the population in the country. The authors systematized information on major restaurants and highlighted the concepts that are most popular among Ukrainian consumers. The results of the study revealed the main problems and trends of the restaurant business market in Ukraine in the current conditions. New formats of restaurant establishments and innovative approaches for retaining regular visitors and attracting new ones in competitive conditions are considered. It is proved that the introduction of innovations provides restaurants with competitive advantages.

Keywords: restaurant business, market trends, restaurant segment, automation, innovative technologies, online ordering.

Постановка проблеми. Динамічні зміни і ресторанного бізнесу. Ресторанний бізнес є одним в українській економіці та суспільстві, вимагають із найбільш значущих складників індустрії гостинності. Одним із головних завдань нині залишається переглянути ефективність та доцільність ведення аналіз ринку ресторанних послуг та визначення будь-якої підприємницької діяльності, у тому числі

основних тенденцій його розвитку, які дають змогу відкрити підприємцям нові можливості для заснування бізнесу в найбільш затребуваних та перспективних сегментних нішах, що, можливо, зможе призвести до подальшого розвитку ресторанного бізнесу в Україні. Актуальність дослідження проблеми пояснюється також і тим, що рівень розвитку ресторанного бізнесу в економіці будь-якої країни виступає одним із індикаторів якості життя населення. Окрім того, висока конкуренція у сфері ресторанного бізнесу стимулює активний розвиток даного виду бізнесу, змушує впроваджувати інновації, шукати нові ніші й сегменти, експериментувати для забезпечення конкурентних переваг на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головні аспекти розвитку сфери ресторанного бізнесу розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних авторів: В. Варфоломієвої, Г. Костенюкова, А. Аветисової [1], В. Антонової [2], В. Архипова, Л. Нечаюк, В. Пивоварова, Г. П'ятницької [7], О. Сватюк, Н. Кузнецової, К. Телеш, Егертон-Томас, А. Фадєєвої, А. Мазараки [6], Н. Кабушкін [4], О. Курочкіна, О. Назаров та ін.

Мета дослідження. Метою статті є виявлення ключових проблем та перспективних тенденцій розвитку ресторанного бізнесу в Україні. Для реалізації поставленої мети у межах даної статті вирішено такі наукові завдання: проаналізовані основні проблеми в розвитку ресторанного бізнесу України, проведено аналіз тенденцій розвитку загальної кількості закладів ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу. Ресторанний бізнес у всьому світі вважається одним із найприбутковіших напрямів інвестування. Для того щоб розглянути нові тенденції на ринку ресторанного бізнесу, необхідно розглянути не тільки проблеми, які пов'язані з впровадженням нових технологій, а й взагалі ті, проблеми, що існують у цій сфері. Експерти ринку ресторанного бізнесу оцінюють його обсяги приблизно в 1,14 млрд. доларів. Сукупна кількість закладів по країні складає 15–16 тисяч, з них близько 2 тисяч знаходяться у столиці України [3].

Ринок ресторанного бізнесу є перспективним напрямком для реалізації інвестицій довгострокового характеру із отриманням середнього прибутку в 15–20% [4]. Але наявність капіталу не забезпечує успішний розвиток бізнесу на ринку, на якому постійно відбуваються зміни смаків існуючих і потенційних споживачів. Необхідно розуміти нюанси ресторанного бізнесу для випередження конкурентів та досягнення високих результатів.

На розвиток ресторанного бізнесу впливають безліч факторів, як на мікро, так і на макрорівні. До економічних чинників, що впливають на розвиток і стан ресторанного бізнесу в Україні, можна віднести економічний розвиток країни, інфляція і податкова політика [4].

Досліджуючи тенденції розвитку ресторанного бізнесу, виділяють кілька основних напрямків: чисельність підприємств у сфері ресторанного бізнесу; територіальна щільність ресторанів; види підприємств; цінова політика ресторанів; склад меню та кухні [5].

Отже, ринок ресторанного бізнесу України досить динамічно розвивається. В останнє десятиліття в Україні триває не лише прискорене зростання суб'єктів ресторанного бізнесу, а й сталися суттєві зміни, що стосуються різноманітності типів і класів обслуговування. Нині в Україні склалася загальна тенденція демократизації щодо ресторанного бізнесу. Більш популярними стають заклади, що мають невисоку цінову політику, але приваблюють споживачів за рахунок оригінального інтер'єру та цікавого складу меню. Відкриваються заклади в середньому і нижньому сегментах, що відповідає ціновим очікуванням ресторанної аудиторії. Для Києва нижній сегмент – це заклади із середнім чеком до 200 грн., майже завжди із самообслуговуванням. Середньоцінові – 200–600 грн., які діляться на три підгрупи: «середній», «середній -» і «середній +». Із великим відривом іде елітний сегмент із середнім чеком 1000–1500 грн. на одну особу. Сегмент елітних ресторанів нині є найменш динамічним у галузі. Експерти пояснюють скорочення елітних ресторанів насиченням ринку. Крім того, у ресторанному бізнесі протягом останніх років спостерігається тенденція до зміщення акценту відомих рестораторів із сегмента елітних на сегмент демократичних ресторанів [5; 8].

Аналізуючи формати ресторанів, можемо простежити, що нині процвітає загальноосвітня тенденція до здорового способу життя і харчування. У ресторанному бізнесі це також проявляється дуже активно, зокрема в розвитку фаст-фудів, що пропагують здорову їжу. Але справа не тільки в продуктах: більш здоровими здаються страви, які приготовані на ваших очах, так би мовити, прямо з печі, з-під ножа, тому нині актуальна тенденція відкритих кухонь. На думку багатьох експертів, вегетаріанський напрям як крайній прояв тенденції до здорового способу життя також буде в подальшому розвиватися. Останнім часом активно розвиваються і набувають популярності ресторани національних кухонь. 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.

Слід зауважити, що останніми роками також активізувався розвиток чайних і кав'ярень-кондитерських. Стають популярними заклади, що пропонують каву, борошняні й кондитерські вироби, шоколад.

Пивні ресторани розвивалися і будуть розвиватися, адже наша країна ментально пшенично-ячмінна, а не винна. Ось чому пивна тематика зараз на підйомі. По-перше, легше купити сировину, її не треба вирощувати на десятирічних виноградниках. По-друге, пиво дозріває набагато швидше і може варитися прямо в ресторані невеликими партіями. По-третє, крафтове пиво нині надзвичайно популярне, тому якщо існує вдала концепція закладу, під нього досить легко під'язати популярний м'ясний напрям або навіть азіатську кухню.

Отже, зараз недостатньо просто створити хороший ресторан із пристойною кухнею, потрібно

створити індивідуальний продукт чи напій, який можна буде назвати і подати як hand made [8].

І все ж з динамічним розвитком ресторанного ринку є ще і незайняті ніші в цьому бізнесі. Наприклад, спеціалізовані дитячі кафе – дитяча тема присутня у багатьох закладах, але окремої уваги вона практично не удостоєна. Неймовірний простір для розвитку має кейтерінг і доставка страв додому або в офіс. Хочеться відзначити і перспективу закладів музичної спрямованості (арт-ресторанів і арт-кафе). Також відбувається активний мережевий розвиток відомих ресторанних брендів.

Проте, якщо розглядати весь ресторанний ринок в цілому, то можна сказати, що він має негативні тенденції скорочення кількості ресторанів. Така тенденція простежується через кризові явища, які почалися з 2014 року. Можна сказати, що ресторанний бізнес в Україні має середній рівень розвитку і тому в майбутньому не варто очікувати зростання кількості ресторанів, але він однозначно має великий потенціал для істотного приросту, тільки за умови зростання платоспроможності населення.

Нові кафе, бари, ресторани відкриваються в Києві щотижня. Однак у фінансовому вираженні ринок не демонструє темпів приросту. Досить часто підприємці переоцінюють платіжну спроможність своєї потенційної клієнтурі, тому приблизно в половині випадків новим гравцям ринку протягом року доводиться продавати свій бізнес або його активи.

Щорічно на ринок виходять нові франчайзингові пропозиції двох типів: франшизи від нових франчайзерів, а також франшизи нових форматів від старих гравців (так відбувається, коли успішний франчайзер запускає нову концептуальну лінію закладів) [4].

При цьому щоб утримати постійних відвідувачів і привабити нових в умовах жорсткої конкуренції якісної смачної їжі та стильного інтер'єру вже недостатньо. У цьому випадку отримання додаткових конкурентних переваг ефективно може забезпечити впровадження інноваційних технологій [6].

Конкурентна боротьба змушує гравців ринку підвищувати якість обслуговування. В цьому відношенні успішні ресторани помітно наблизилася до західних закладів. І якщо саме по собі поняття репутації важливо для будь-якого бізнесу, то для ресторанного – особливо, навіть один негативний відгук може мати далекосяжні наслідки. А тому прихильність клієнта з роками тільки набуває цінність [7].

Окрема тенденція – це поступове збільшення витрат ресторанів на маркетингове просування. У цій тенденції є і внутрішні зміни, які стосуються запиту професійних послуг: все частіше ресторатор звертається до послуг досвідченого маркетолога або навіть бере його в штат, замість того, щоб доручити адміністратору вести сторінку в соціальній мережі.

Після 2018 року Google почав показувати меню закладів вже безпосередньо в пошуковій видачі згідно геолокаційних даних, відповідно, SEO-просування деяких закладів вже працює на підставі цього нововведення.

У соціальних мережах після 2018 року вже можна налаштувати рекламу таким чином, щоб вона відо-

бражалася протягом визначеного проміжку часу і тільки в певній локації.

Таким чином, нами виділені основні проблеми, які гальмують розвиток ресторанного бізнесу в Україні:

1. Низькі темпи розвитку цифрових технологій і цифровізації ресторанного середовища. Згідно аналітиці, ресторанний бізнес показує впевнене зростання, а також активно розвивається і сфера електронної комерції.

Ці фактори говорять про необхідність активного впровадження і розвитку foodtech в Україні, так як найближчим часом ринок громадського харчування чекають зміни. На зарубіжному ринку можна виділити наступні основні напрямки foodtech: доставка їжі з ресторанів і кафе; доставка продуктів харчування; можливість замовлення страв на певну годину/замовлення їжі на винос; наявність великої кількості сервісів з широкою базою ресторанів і можливістю замовлення страв он-лайн.

В Україні останнім часом активний розвиток отримали тільки сервіси доставки їжі з ресторанів. Сфера замовлення страв дуже слабо розвинена, що заважає ресторанам отримувати додатковий прибуток шляхом охоплення нової аудиторії, а гостям використовувати зручну функцію.

2. Погіршення якості харчування жителів поза домом через економію часу. В даний час проблема неякісного харчування є дуже актуальною. Аналітика говорить про швидке зростання (близько 28% за рік) сегмента ресторанів швидкого обслуговування в порівнянні з іншими напрямками ресторанної сфери. Альтернативною подібного харчування може стати сервіс замовлення їжі, який дозволить якісно харчуватися, не витрачаючи час на очікування приготування страв.

3. Відсутність ефективних аналітичних платформ, які надають широкий спектр даних поведінки гостей, що дозволяє покращувати якість взаємодії. Розвиток ринку електронної комерції і он-лайн замовлень диктує необхідність використання розширеної аналітики про цільову аудиторію і клієнтів. Як правило, ресторани не мають широкої статистики про свою аудиторію і відповідно не мають гнучких і зручних інструментів для управління обсягами продажу, стимулюванням збуту і збільшенням виручки. Для надання якісної послуги необхідно мати достатньо інформації про цільового споживача та максимально персоналізувати дані про нього.

4. Необхідність економії часу і збільшення швидкості обслуговування гостей в закладах громадського харчування. Розвиток різних сервісів (служби замовлення їжі, таксі, покупки через Інтернет) говорить про те, що у користувачів є необхідність робити замовлення в пару простих дій і також швидко отримувати потрібну послугу. Таким чином, необхідна глобальна цифровізація ресторанної сфери, що на даний момент частково реалізується тільки за допомогою систем доставки їжі додому.

5. Необхідність швидкого і зручного поділу рахунку між декількома гостями при спільному відвідуванні ресторану. Як правило, це певна незручність для ресторану, яка вимагає додаткових

витрат часу на замовлення, виставляння рахунку і розрахунок з гостями, особливо якщо гості не повідомили про це на початку візиту. В рамках загального процесу цифровізації ресторанного бізнесу функція поділу рахунку – необхідна послуга при оформленні замовлення через Інтернет.

Отже, зараз вже недостатньо просто відповідати стандартним критеріям ресторану: гарантувати чистоту, якість продукту і обслуговування. Споживачі обирають технологічність і шукають місце, яке може задовольнити цей запит.

Через це в світі почав розвиватися тренд автоматизації – все більше рестораторів замислюються про інтеграцію технологій для оптимізації швидкості обслуговування та економії на оплаті праці. Але якщо на Заході автоматизація – це перш за все підвищення швидкості і якості обслуговування гостей, то у наших рестораторів ці цілі поки що не основні.

Отже, Інтернет та смартфони суттєво змінили життя сучасної людини, вплинувши на спосіб оплати послуг та їх замовлення. Сьогодні більшість сервісів пропонують мобільні додатки і ресторани намагаються не відставати від технологічного прогресу. Тому ресторатори все більше звертають увагу на інноваційні тенденції:

1. Цифрове меню. Завдяки встановленню у закладах цифрових панелей меню, власники ресторанів можуть регулярно змінювати страви та спеціальні пропозиції для клієнтів. Також вони допомагають контролювати зміну вартості їжі протягом певного часу, що додатково спонукатиме гостей відвідати ресторан.

2. Сенсорні планшети. Встановлення у закладі простого у використанні сенсорного планшета для здійснення замовлень допоможе суттєво зменшити кількість очікуючих у черзі клієнтів. Це ж стосується і додатків всередині закладів для виклику офіціанта для дозамовлення страв.

3. POS системи. Мобільні пристрої виконують функції касового апарату. Їх основна перевага перед стандартними пристроями полягає у зручності експлуатації та безпеці.

Зараз набирає популярності QR-код на чеку клієнта. Все більше ресторанів використовують цю технологію, щоб гість міг оплатити замовлення за допомогою смартфона.

Однією з перспективних тенденцій є персоналізація і програми лояльності в додатках. Маркетингові активності і програми лояльності ресторанів все більше йдуть в додатки.

4. Доставка до громадських зон. У мегаполісах та великих містах доставка їжі користується досить великою популярністю, але може зайняти багато часу. Тому раціонально буде здійснювати доставку ресторанних страв до парку, супермаркету або іншого популярного місця.

Також, в наш час культура доставки їжі і он-лайн-замовлення розвивається неймовірно швидкими темпами. Додатки Delivery.com, Uber Eats, Caviar – одні з найпопулярніших в сфері їжі в світі. Крім доставки з звичайних закладів, зростає кількість замовлень з «віртуальних» ресторанів, які не приймають офлайн-

гостей і готують виключно для доставки. Одна з нових ідей на ринку – «хаби» для віртуальних закладів: кухні різних ресторанів під одним дахом, між якими курсують автономні автомобілі, які забирають замовлення і розвозять їх клієнтам. Це здешевлює витрати закладів та робить доставку більш доступною для відвідувачів.

5. Ще одна технологія, якою користуються дуже рідко, не дивлячись на те що самі месенджери вже щільно зайняли свої позиції в побуті. У нас дуже мало закладів, в яких було б постійно «забито», куди дійсно важко потрапити. Тому такі затребувані в інших країнах сервіси, як бронь столиків і управління чергою в закладі, коли гості отримують повідомлення на телефон, як тільки підійшла їхня черга, у нас в країні практично не працюють.

Отже, найпродуктивнішим та найшвидшим каналом передачі інформації у світі є глобальна мережа Інтернет, що дає змогу ефективно використовувати її для впровадження інновацій у ресторанному бізнесі. Специфіка роботи Інтернету дозволяє кардинально змінювати способи і методи взаємодії між суб'єктами бізнесу, підвищувати рівень якості обслуговування споживачів, зміцнювати конкурентні позиції господарюючих суб'єктів, одержувати максимально повну і об'єктивну інформацію для ведення бізнесу, створювати нові перспективні форми соціальної та економічної діяльності.

Саме тому, зростання цифровізації в ресторанному бізнесі є неминучим. Ресторанам важливо використовувати всі сучасні технології для охоплення нової аудиторії, інакше вони ризикують втратити значну частину прибутку. Ринок ресторанного бізнесу може стати по-справжньому технологічним: впроваджувати глобальні аналітичні системи, штучний інтелект і багато іншого. Для того, щоб вводити нові технології у цій сфері необхідно добре вивчити проблеми, які існують на цьому ринку.

Висновки. На даний момент в Україні на ринку ресторанного бізнесу існують велика кількість проблем та бар'єрів на макрорівні та макрорівні, що заважають успішно вести даний бізнес. Ситуація на ринку ресторанного господарства є суперечливою, адже з одного боку спостерігається активний розвиток нових концепцій у ресторанах, на які існує попит, та до яких прихильні споживачі, з іншого боку – величезна кількість ресторанів працює на межі банкрутства й щомісяця несе значні витрати, що спонукає їх власників до закриття та виходу із сегменту ринку. З огляду на це, головним завданням вітчизняних рестораторів є вміння адаптуватися до нових умов та бути гнучкими стосовно потреб споживачів. Адже український споживач, незважаючи на ситуацію в країні, залишається надзвичайно вимогливим й для нього є привабливою не просто ресторанний продукт, а ресторанна послуга, складовими якої є атмосфера, комфорт, сервіс, кухня, інтер'єр, лояльний маркетинг, відкритість та зручність, тобто застосування інноваційних технологій. Тому рестораторам при побудові концепції свого ресторану необхідно брати до уваги тенденції, які не просто будуть залучати нових споживачів, а й робити ведення бізнесу простішим. До таких

тенденцій належать вищеперераховані, а саме оптимізація швидкості обслуговування, автоматичні замовлення, управління броні та черги у закладах, систематизація даних про відвідувачів закладу, їх аналіз.

Український ринок ресторанного бізнесу має велику неохоплену нішу, тому щоб її зайняти необхідно обрати правильний підхід з використанням нових технологій та вивченням нових тенденцій

Література:

1. Аветисова А.О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 28. – С. 117–123.
2. Антонова В.А. Конкуренція і управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2012. – № 1(21). – С. 54–57.
3. Веремєєва Т. Криза і ресторанний бізнес: Як виживають ресторатори в Україні. – Електронний ресурс. – [Режим доступу]. – <http://realt.aviso.ua/uk/news?id=25572aeb-631e-4e22-9a3e-cb5f3914b4b1>.
4. Кабушкин Н.И. Менеджмент готельних і ресторанів. Учебное пособие / Н.И. Кабушкин – 2013. – 416 с.
5. Кривонос А. Ресторанний бізнес в Україні: підсумки та прогнози. – Електронний ресурс. – [Режим доступу]. – <http://fbc.net.ua/video/9551>.
6. Мазараки А.А. Проектирование заведений ресторанного хозяйства: учеб. пособие для вузов / Под ред. А.А. Мазараки. – К.: КНТЕУ, 2008. – 307 с.
7. П'ятницька Г.Т., П'ятницька Н.О. Вплив інноваційних змін на діяльність підприємств ресторанного господарства. Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 122–126.
8. Яшина О.В. Особливості розвитку ресторанного господарства в Україні // Вісник Буковинської державної фінансової академії. – Електронний ресурс. – [Режим доступу]. – http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74871.doc.htm.

УДК 657.21

НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ТА ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА КОМУНАЛЬНОГО МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ

REGULATORY SUPPORT FOR THE ACCOUNTING PROCESS AND ACCOUNTING POLICY OF THE MUNICIPAL MEDICAL INSTITUTION

Борович О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та обліку
Університету Короля Данила*

Borovych O.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Finance and Accounting at
King Danylo University*

Висвітлено чотири рівні нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні. Дано характеристику нормативних документів кожного рівня з урахуванням специфіки діяльності закладів охорони здоров'я. Описано умови, за яких заклади охорони здоров'я будуть вважатися неприбутковими підприємствами, а отже, не сплачуватимуть податок на прибуток. Обґрунтовано, що ступінь свободи підприємства при розробці облікової політики обмежений нормативною регламентацією бухгалтерського обліку, яка визначає перелік методик і облікових процедур. Описано основні елементи облікової політики неприбуткових закладів охорони здоров'я, зокрема, в частині обліку виробничих запасів, основних засобів та витрат.

Ключові слова: елементи облікової політики, заклади охорони здоров'я, нормативне регулювання бухгалтерського обліку, облік, організація бухгалтерського обліку, облікова політика.

Освещены четыре уровня нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в Украине. Дана характеристика нормативных документов каждого уровня с учетом специфики деятельности учреждений здравоохранения. Описаны условия, при которых учреждения здравоохранения будут неприбыльными предприятиями, а следовательно, не будут платить налог на прибыль. Обосновано, что степень свободы предприятия при разработке учетной политики ограничена нормативной регламентацией бухгалтерского учета, которая определяет перечень методик и учетных процедур. Описаны основные элементы учетной политики неприбыльных учреждений здравоохранения, в частности, по учету производственных запасов, основных средств и затрат.

Ключевые слова: элементы учетной политики, учреждения здравоохранения, нормативное регулирование бухгалтерского учета, учет, организация бухгалтерского учета, учетная политика.

The four levers regulatory and legal regulation accounting in Ukraine are illuminated. A characteristic of normative documents of each lever is given with considering specificity activities of institutions Health Care. Describes the conditions under which health care facilities can be considered of non-profit, and therefore will not pay income tax. Justified, that degree of freedom enterprises when developing accounting policies is limited by regulatory accounting, that defines the list of techniques and accounting procedures. The basic elements of accounting policy of non-profit Health Care institutions are described, in particular, in part of accounting of inventories, fixed assets and costs.

Keywords: elements of accounting policies, health care institutions, normative regulatory of accounting, organization of accounting, accounting policy.

Постановка проблеми. Реформою фінансування системи охорони здоров'я України передбачено змінити характер відносин між постачальником медичних послуг та їх замовником – відповідним розпорядником бюджетних коштів. Вирішення цього завдання можливе шляхом реорганізації, тобто перетворення медичних закладів у повноцінні суб'єкти господарювання, зокрема у комунальні неприбуткові підприємства.

Нині, порядок ведення обліку у комунальних некомерційних закладах охорони здоров'я є однією з найбільш обговорюваних тем серед практикуючих бухгалтерів на семінарах та на шпальтах професійних газет, що вказує на необхідність подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При вивченні питань організації обліку на підприємствах вагомий внесок зробили вітчизняні науковці, зокрема, Ф.Ф. Бутинець, О. Лишеленко, В.С. Лень, В.В. Сопко, В.М. Жук, М.Ф. Огітчук, В.О. Шевчук та ін.

Професор Бутинець Ф.Ф. з колективом авторів Житомирського державного технологічного університету, а також Петренко Н.І. та О.В. Філозопа нормативне регулювання бухгалтерського обліку на виробничих підприємствах поділили на п'ять рівнів.

Колективом авторів під керівництвом к.е., професора М.Ф. Огітчуга здійснено аналіз чинної нормативно-правової бази та детально описано синтетичний та аналітичний облік на сільськогосподарських підприємствах.

Проте подальшого вивчення потребують питання нормативно-правового регулювання обліку в реорганізованих закладах охорони здоров'я із установ некомерційні підприємства. Зокрема, науковцями недостатньо уваги приділено глибокому й критичному аналізу діючої нині нормативно-правової бази та з'ясуванню проблем і неузгодженостей, які виникають у процесі формування облікової політики неприбуткових підприємств, зокрема, у закладах охорони здоров'я.

Мета дослідження. Розкрити нормативно-правове забезпечення обліку та основні положення облікової політики неприбуткових підприємств, зокрема закладів охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Господарського кодексу України некомерційне господарювання – це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку [1]. Некомерційна господарська

діяльність здійснюється суб'єктами господарювання комунального секторів економіки у галузях (видах діяльності), в яких забороняється підприємництво, на основі рішення відповідного органу місцевого самоврядування [1].

Відповідно до листа ДФС від 11.07.2017 р. № 18066/7/99–99–12–02–04–17, комунальне підприємство, що здійснює некомерційну господарську діяльність, може бути включене до Реєстру неприбуткових установ та організацій у разі відповідності із вимогами, зазначеними у п. 133.4 ст. 133 ПКУ [11]:

– утворене та зареєстроване в порядку, визначеному Законом України від 19.11.92 р. № 2801-ХІІ «Основи законодавства України про охорону здоров'я»;

– установчі документи якого містять заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників у розумінні ЦКУ), членів такого підприємства, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування ЄСВ), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб. При цьому не вважається таким розподілом фінансування видатків, визначених абзацом першим пп. 133.4.2 ст. 133 ПКУ, доходи (прибутки) комунальних неприбуткових підприємств виключно для фінансування видатків на утримання такого підприємства, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених його установчими документами;

– установчі документи якого передбачають передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету у разі припинення юридичної особи (у результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення) [5].

Незважаючи на те, що питання організації обліку висвітлюється в працях науковців не один рік, до цього часу відсутнє єдине визначення даної дефініції. Така ситуація зумовлена тим, що в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» не наводиться визначення даної категорії. Підтримуємо думку проф. Лень В.С., що організація бухгалтерського обліку – це сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення рівня її організованості для забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації [4, с. 7].

Що стосується сутності організації бухгалтерського обліку, то вважаємо, що вона є цілеспрямованою діяльністю управлінського персоналу, яка забезпечує застосування знань про принципи, форми й способи побудови облікового процесу з метою отримання інформації про результати господарської

діяльності суб'єкта господарювання. Базовими положеннями організації обліку є принципи обліку.

Правове регулювання бухгалтерського обліку в Україні здійснюється на підставі:

– указів і розпоряджень Президента України з економічних питань;

– постанов Кабінету Міністрів та наказів Міністерства фінансів України та інших органів виконавчої влади з найважливіших питань економіки, планування, калькуляції собівартості тощо;

– постанов Національного банку України з питань організації розрахунково-кредитних та ведення касових операцій, відкриття рахунків у національній та іноземній валюті тощо.

Нормативно-правове регулювання бухгалтерський обліку на підприємствах нами поділено на 4 рівні (табл. 1).

Правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [8]. Зазначений Закон регламентує організацію та ведення обліку на підприємстві, визначає основні вимоги до складання первинних документів і облікових реєстрів, а також встановлює загальні вимоги до фінансової звітності й принципи ведення обліку та складання фінансової звітності, застосування яких дозволяє достовірно відображати інформацію в обліку та звітності.

Основними нормативними документами першого рівня, також є Закон України «Про Державний бюджет України», а також Податковий, Бюджетний, Господарський, Цивільний Кодекси та Кодекс законів про працю, Закон про оплату праці, Закон про відпустки тощо.

Зокрема, Господарський кодекс України визначає договірні відносини між суб'єктами господарювання, відповідальність за невиконання договірних зобов'язань.

Податковий кодекс України [5] регламентує відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, що справляються в Україні, ставки та платників податків, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Медичні заклади будуть платниками податку на доходи фізичних осіб, військового збору та ПДВ (якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання послуг, що підлягають оподаткуванню ПДВ, нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищить 1 млн. грн. (без урахування ПДВ)) [5]. Хочемо наголосити, що сама назва комунальне неприбуткове підприємство засвідчує, що такі суб'єкти господарювання є не платниками податку на прибуток. З цією метою у момент реєстрації новоствореного комунального некомерційного підприємства голова комісії з реорганізації подає державному реєстратору заяву про реєстрацію новоствореної юридичної особи у зв'язку з перетворенням та заяву про включення його до Реєстру неприбуткових установ та організацій.

Порядок створення, прийняття і відображення у бухгалтерському обліку, а також зберігання первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської звітності підприємствами визначено Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим наказом МФУ від 24.05.95 р. № 88.

Безготівкові та готівкові розрахунки в Україні регламентуються достатньо великою кількістю нормативних актів Національного Банку України. Це, зокрема, Інструкція «Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків в національній та іноземній валютах», «Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні» (яким визначено, що гранична сума готівкового розрахунку фізичної особи з підприємством (підприємцем) протягом одного дня за товари (роботи, послуги) має не перевищувати 150 000 грн., а підприємства з іншим протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами – 10 000 грн.) [9], а також Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті (яка регулює механізм безготівкових розрахунків, їх форми і документообіг).

Положення (стандарти) бухгалтерського обліку визначають методологічні засади формування в обліку інформації про активи, зобов'язання та господарські операції підприємства, а також розкриття її (інформації) у фінансовій звітності. Зокрема, кожен

Таблиця 1

Рівні нормативного регулювання бухгалтерського обліку

Рівні нормативного регулювання бухгалтерського обліку	Засади регулювання
перший рівень	Документи, що визначають сутність бухгалтерського обліку, завдання, основні поняття, шляхи регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку й подання фінансової звітності, а також податкових розрахунків
другий рівень	Документи, встановлюють базові правила формування повної та достовірної інформації про об'єкти обліку та подання інформації у фінансовій звітності
Перший та другий рівні управління обліком передбачають суворе дотримання чітко встановлених норм, правил і процедур, порушення яких тягне за собою відповідальність підприємств відповідно до закону	
третій рівень	У документах цього рівня викладено методичні вказівки, роз'яснення з питань обліку активів, зобов'язань, господарських операцій тощо
четвертий рівень	Документи у вигляді внутрішніх положень та інструкцій, які, визначають правила раціональної організації обліку із застосуванням прогресивних форм і методів ведення обліку, відображують специфіку діяльності підприємства

стандарт визначає термінологію, загальні принципи і встановлює методи, правила і способи при відображенні окремих об'єктів обліку.

Використання стандартів бухгалтерського обліку забезпечують, по-перше, зіставлення показників бухгалтерської звітності підприємств, як в цілому, так і за окремі звітні періоди, а, по-друге, доступність інформації для різних її користувачів.

Основні засади організації бухгалтерського обліку у некомерційних медичних закладах регламентують наступні національні стандарти бухгалтерського обліку. Найважливішим документом другого рівня є НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом МФУ № 73 від 07.02.2013 р., який є нормативною основою для складання форм фінансової звітності та визначає їх зміст. Водночас, загальні вимоги до розкриття їх статей наведено в Методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених наказом МФУ від 28.03.2013 р № 433.

Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності (затверджене Наказом МФУ від 19.12.2006 р. № 1213) визначає методику відображення в бухгалтерському обліку активів та операцій, які мають особливий характер, зумовлений правовим статусом державного і комунального майна та законодавчим регулюванням діяльності суб'єктів державного, комунального секторів економіки й управління об'єктами державної власності.

За результатами дослідження встановлено, що найвагомішими статтями звітності закладів охорони здоров'я є основні засоби, виробничі запаси, зареєстрований капітал, кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання, а також доходи і витрати.

П(С)БО 7 «Основні засоби» та розроблені на його основі Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені наказом МФУ від 30.09.2003 р. № 561, регулюють порядок ведення обліку основних засобів та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та розроблені на його основі Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені наказом МФУ від 16.11.2009 р. № 1327 визначають порядок ведення обліку нематеріальних активів та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

П(С)БО 9 «Запаси» та розроблені на його основі Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом МФУ від 10.01.2007 р. № 2, регламентують порядок ведення обліку запасів та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати та доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначають П(С)БО 16 «Витрати» та П(С)БО 15 «Дохід» відповідно.

Важливим інструментом реалізації принципів і методів бухгалтерського обліку є План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом МФУ № 291 від 30.11.1999 р. Саме ним забезпечується однаковість відображення господарських операцій, нагромадження облікової інформації, необхідної для визначення фінансового результату діяльності підприємства, складання фінансової звітності та проведення економічного й фінансового аналізу.

З метою кращого розуміння, для чого саме необхідні ті чи інші рахунки Плану рахунків бухгалтерського обліку, й що на них відображується та як вони кореспондують між собою, призначена Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена вище згаданим наказом Міністерства фінансів України. В Інструкції подано коротку характеристику кожного синтетичного рахунка і його субрахунків, розглянуто їхню структуру і призначення, наведено перелік найбільш типових господарських операцій.

Інформацію про відображення облікових даних в реєстрах обліку дають нам Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку, затверджені наказом МФУ від 29 грудня 2000 р. № 356. Відповідно до яких, для узагальнення інформації про активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати та фінансові результати підприємства призначено 5 журналів. До кожного з них відкриваються відомості аналітичного обліку [2].

Важливе значення в організації обліку займає інвентаризація. Порядок проведення інвентаризації на підприємствах визначає Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом МФУ від 02.09.2014 № 879. Даним положенням передбачено, що при інвентаризації усім дебіторам підприємства-кредитори повинні передати виписки з аналітичних рахунків про їх заборгованість, які пред'являються інвентаризаційній комісії (робочій інвентаризаційній комісії) для підтвердження реальності заборгованості. Підприємства-дебітори мають підтвердити заборгованість або заявити свої заперечення [10].

Третій рівень нормативного регулювання організації обліку ґрунтується на Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства (затверджені наказом МФУ від 27.06.2013 р. № 635) [3], які містять інформацію про зміст розпорядчого документа про облікову політику, суб'єктів формування, випадки зміни облікової політики підприємства.

Облікова політика підприємства – це сукупність принципів, методів і процедур, які підприємство використовує для складання та надання фінансової звітності [8].

Четвертий рівень зазначеного регулювання ґрунтується на наказах (розпорядженнях) підприємства щодо організації і ведення бухгалтерського обліку. Це, зокрема, Наказ про облікову політику, графік документообігу, робочий план рахунків, Положення про оплату праці на підприємстві, штатний розпис

тощо. Відповідальність за порушення внутрішніх нормативних документів встановлюється самим підприємством.

Саме в Наказі «Про облікову політику» вказується, який з альтернативних варіантів, запропонованих національними стандартами обрано і має бути застосовано на практиці підприємства. Вважаємо, що саме сукупність принципів, методів і процедур, обраних в обліковій політиці і є основою інформаційною забезпечення.

Суб'єкт господарювання самостійно формує облікову політику. Однак, ступінь свободи обмежений нормативною регламентацією бухгалтерського обліку, яка визначає перелік методик і облікових процедур. У випадку, коли нормативні документи не наводять конкретних рекомендацій щодо правил обліку окремих об'єктів чи операцій, під час формування облікової політики підприємство самостійно розробляє відповідну методику, ґрунтуючись на чинних положеннях.

Елементами облікової політики є:

1) в частині обліку запасів:

– одиниця аналітичного обліку запасів (найменування чи однорідна група (вид) запасів);

– порядок аналітичного обліку запасів, можна зазначити, що у місцях зберігання запасів матеріально відповідальні особи ведуть кількісний облік руху запасів у книзі складського обліку запасів за найменуваннями, номенклатурними номерами та кількістю. У бухгалтерії обліковують запаси за найменуваннями, номенклатурними номерами в розрізі матеріально відповідальних осіб – в оборотних відомостях;

– методи оцінки вартості запасів. Підприємство може вибрати метод, визначений П(С)БО 9 «Запаси»: метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат;

– періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів: оцінка за щомісячною середньозваженою собівартістю або оцінка за періодичною середньозваженою собівартістю на дату здійснення операції з вибуття;

– порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат: із застосуванням окремого субрахунку чи аналітичного рахунку для обліку ТЗВ або шляхом розподілу ТЗВ у момент оприбуткування придбаних цінностей;

2) в частині обліку витрат:

– застосування класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку;

– перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості послуг – вказуються вибрані статті калькуляції та їх склад;

3) в частині обліку основних засобів:

– методи амортизації основних засобів. Зокрема: прямолінійний; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивний; виробничий;

– методи амортизації інших необоротних матеріальних активів. Це такі як, прямолінійний; виробни-

чий; метод нарахування 50% амортизованої вартості в першому місяці використання об'єкта і решти 50% вартості в місяці їх вилучення з активів (списання з балансу); метод нарахування 100% вартості в першому місяці використання об'єкта;

– вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів – встановлюються самостійно, водночас, відповідно до п.п. 14.1.138 ПКУ такий вартісний критерій становить 6000 грн. без ПДВ [5];

– строк корисного використання основних засобів. Такий показник встановлюється самостійно з урахуванням вимог п.п. 138.3.3 ПКУ.

Другою групою елементів облікової політики є облікові оцінки – оцінки, що встановлюються підприємством самостійно у межах чинного законодавства та мають, зазвичай, числовий вираз (наприклад, тривалість операційного циклу, межа суттєвості та при складанні звітності, ліквідаційна вартість основних засобів, коефіцієнт резервування на забезпечення тощо)

Вважаємо, що оформити облікову політику новоствореному комунальному закладу охорони здоров'я необхідно до першого подання (публікації) бухгалтерської звітності, але не пізніше 30 днів з дня набуття підприємством права юридичної особи.

Додатками до Наказу «Про облікову політику» є Робочий план рахунків, Графік документообігу та Графік проведення інвентаризацій тощо.

Робочий план рахунків повинен містити перелік синтетичних рахунків та субрахунків і до них аналітичних рахунків, які необхідні для ведення бухгалтерського обліку відповідно до вимог своєчасності й повноти обліку та звітності. Тобто кількість аналітичних рахунків та ступінь деталізації інформації визначається менеджментом підприємства.

Рахунки 0–7 класів Плану рахунків є обов'язковими для використання на всіх підприємствах. Рахунки класу 9 «Витрати діяльності» ведуться всіма підприємствами з відкриттям за власним рішенням рахунків класу 8 «Витрати за елементами».

Підставою для відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку є первинні документи, перелік яких має бути вибраний підприємством і затверджений у графіку документообігу.

Висновки. Роль нормативно-правових актів у питанні організації бухгалтерського обліку є ключовою. Водночас, власники та уповноважені ними особи не приділяють належного значення змісту Наказу про облікову політику, тому на практиці часто спостерігається формальний підхід до її розробки або й взагалі відсутність документа про облікову політику.

Облікова політика підприємства регламентує методику ведення бухгалтерського обліку, а організація обліку передбачає організацію облікового процесу та праці облікового апарату. Вважаємо, що адекватність (реальність) є основним принципом облікової політики, за якого така політика підприємства повинна відповідати особливостям умов його діяльності.

Раціональна організація бухгалтерського обліку, по-перше, можлива за умови комплексного підходу облікового персоналу комунального підприємства при формуванні облікової політики, який ґрунту-

ється на єдності методичних та практичних аспектів обліку; по-друге, дозволить вирішити проблеми забезпечення користувачів ефективною інформацією для прийняття рішень.

Література:

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01. 2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку: наказ МФУ від 29.12. 2000 р. № 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00/stru>.
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: наказ МФУ від 27.06. 2013 р. № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru>.
4. Організація бухгалтерського обліку: навч. посіб. / за ред. В.С.Леня. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 696 с.
5. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12. 2010 р. № 2856-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: наказ МФУ від 02.09. 2014 р. № 879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
7. Петренко Н.І., Філозоф О.В. Правова основа організації внутрішнього аудиту в Україні. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. Вип. 1(16) / відпов. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. Житомир: ЖДТУ, 2010. С. 219–228.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07. 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
9. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні: постанова Правління Національного банку України від 29.12. 2017 р. № 148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>.
10. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: наказ МФУ від 02.09. 2014 р. № 879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
11. Про надання методологічної допомоги: лист ДФС від 11.07. 2017 р. № 18066/7/99-99-12-02-04-17. URL: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/listi-dps/72284.html>.

ПОСТУЛАТИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ

POSTULATES OF THE STATE FINANCIAL AUDIT

Брадул О.М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізького національного університету*

Bradul A.M.

*Professor, Doctor of Economic Sciences,
Professor of Department of Accounting,
Taxation, Public Management and Administration
Kryvyi Rih National University*

Шепелюк В.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізького національного університету*

Shepeliuk V.A.

*Ph.D. in Economics, Assistant Professor,
of Department of Accounting,
Taxation, Public Management and Administration
Kryvyi Rih National University*

Актуальність теми дослідження викликана тим, що в сучасних умовах розвитку все більше наголошується на необхідності оцінки ефективності та результативності управління державними ресурсами. Без ефективної системи контролю в системі державного управління неможлива побудова високорозвиненої, демократичної держави. Реалізація ефективної політики у сфері державних фінансів посідає важливе місце у процесі регулювання економічного розвитку держави. Тільки належне застосування новітніх форм державного фінансового контролю, до яких відноситься державний фінансовий аудит, в управлінні фінансовими ресурсами надасть можливість створити необхідні передумови для здійснення в державі ефективної економічної політики. У статті досліджено визначення та поняття аудиту ефективності вітчизняними та зарубіжними науковцями. Уточнення поняття «аудит ефективності» стосовно напрямів його застосування. У статті розглянуто основні постулати аудиту та запропонована система постулатів, які скориговані відповідно до системи державного фінансового аудиту. Запропоновані у статті система постулати державного фінансового аудиту мають бути враховані при розробці нормативних документах в яких буде визначено стандарти проведення аудиту ефективності державного управління бюджетних коштів.

Ключові слова: аудит, бюджетні кошти, державний фінансовий аудит, постулати аудиту, фінансовий контроль.

Актуальность темы исследования вызвана тем, что в современных условиях развития все больше подчеркивается необходимость оценки эффективности и результативности управления государственными ресурсами. Без эффективной системы контроля в системе государственного управления невозможно построение высококоразвитого, демократического государства. Реализация эффективной политики в сфере государственных финансов занимает важное место в процессе регулирования экономического развития государства. Только надлежащее применение новейших форм государственного финансового контроля, к которым относится государственный финансовый аудит, в управлении финансовыми ресурсами позволит создать необходимые предпосылки для осуществления в государстве эффективной экономической политики. В статье исследовано понятие аудиту эффективности отечественными и зарубежными учеными. Уточнено понятия «аудит эффективности» относительно направлений его применения. В статье рассмотрены основные постулаты аудита и предложена система постулатов, которые скорректированы согласно системы государственного финансового аудита. Предложенные в статье система постулатов государственного финансового аудита должны быть учтены при разработке нормативных документах в которых будут определены стандарты проведения аудита эффективности государственного управления бюджетных средств.

Ключевые слова: аудит, бюджетные средства, государственный финансовый аудит, постулаты аудита, финансовый контроль.

The relevance of the research topic is caused by the fact that in modern conditions of development, the need to assess the effectiveness and efficiency of public resource management is increasingly emphasized. Without an effective system of control in the system of public administration, it is impossible to build a highly developed, democratic state. The implementation of an effective policy in the field of public Finance plays an important role in the process of regulating the economic development of the state. Only the proper application of the latest forms of state financial control, which include state financial audit, in the management of financial resources will create the necessary prerequisites for the implementation of an effective economic policy in the state. The article examines the definition and concept of performance audit by domestic and foreign scientists. Clarification of the concept of «performance audit» in relation to its application. The article considers the main postulates of audit and proposes a system of postulates that are adjusted according to the system of state financial audit. The postulates of the state financial audit proposed in the article system should be taken into account when developing regulatory documents that will define standards for conducting an audit of the effectiveness of state management of budget funds.

Keywords: audit, budget funds, state financial audit, audit postulates, financial control.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження викликана необхідністю якісної оцінки ефективності та результативності управління державними ресурсами. Ефективне використання бюджетних коштів залишається однією з важливих проблем виконання бюджету для України. Одним з основних принципів, на якому тримається бюджетна система України, – це принцип ефективності. Тому оцінка ефективності управління державними фінансовими ресурсами є запорукою забезпечення необхідних темпів економічного зростання й рівня суспільного добробуту, стабільності економіки, а також дотримання інтересів національної безпеки держави.

Аналіз світової практики проведення аудиту ефективності використання державних фінансових коштів свідчить, що прийоми, методи, засоби, мета і завдання державного і недержавного аудиту, як і фінансового контролю в цілому, є тотожними і поділяються лише за суб'єктом і підставами проведення та реалізації результатів контролю. Державний аудит відповідає принципам незалежності та об'єктивності, тому необхідно визначити систему постулатів з метою покладення їх в основу стандартів проведення аудиту ефективності державного управління бюджетними коштами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих аспектів державного фінансового аудиту займаються вітчизняні вчені Дікань Л.В., Жирна Ж.А., Немченко В.В., Слободяник Ю.Б., Скорба О.А. та інших. Однак доцільно приділити увагу розробці постулатів ДФА, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Мета дослідження. є уточнення поняття «аудит ефективності» стосовно напрямів його застосування та запропонувати систему постулатів державного фінансового аудиту в Україні.

Виклад основного матеріалу. Найбільш складним і недослідженим питанням, через законодавчу невизначеність сутності аудиту ефективності на практиці, є термінологічна плутанина, його визначають як:

- новий вид фінансового контролю;
- особливий інструмент відносин у системі державного устрою;
- нову форму державного фінансового контролю;
- новий напрям діяльності контрольних органів, подібний, наприклад, контроль-ревізійній чи експертно-аналітичній діяльності.

Виникнення поняття «аудит ефективності» пов'язують із IX Конгресом INTOSAI, який відбувся у м. Ліма (Перу) у 1977 р. Однак до визначення термінології щодо аудиту ефективності, єдиний підхід відсутній серед вчених-аудиторів. Так, С.Н. Рябухін вважає, що аудит ефективності державних витрат є «формою фінансового контролю», «одним із напрямів діяльності державної організації», «особливим видом контролю» [1], «інструментом відносин у системі державного устрою» [2, с. 36]. Видом фінансового контролю вважає аудит ефективності А.Н. Саунін [3, с. 30].

С.В. Степашин, обґрунтовуючи необхідність переходу до аудиту ефективності використання державних ресурсів, вважає, що це «новий вид фінансового контролю» [4], підкреслюючи, що «більшість органів державного фінансового контролю розвинених країн широко використовують аудит ефективності як одну з найважливіших форм державного бюджетного контролю» [4].

Новою найважливішою формою державного фінансового контролю вважає аудит ефективності і С.А. Агапцов [5, с. 16].

Д.А. Горшеніна [6, с. 115] характеризує аудит ефективності як інструмент оцінки і контролю використання бюджетних коштів із погляду поставлених цілей і завдань, їх відповідності стратегії розвитку держави.

Л.М. Полякова, В.С. Монах, Н.І. Демків вважають «...аудит ефективності – це незалежна, конфіденційна, платна форма фінансового контролю, яка спрямована на оцінювання результативності самої системи управління суб'єкта господарювання та практичної його діяльності незалежними спеціалістами на договірних засадах [7].

Скажімо, зарубіжна практика розглядає аудит ефективності як контрольний захід, здійснюваний особливим методом, що уможливорює, з одного боку, всебічну оцінку економічності, раціональності та результативності витрачання державних коштів і використання державної власності, а з іншого – ретельний аналіз діяльності органів державної влади з виконання вимог нормативно-правових актів, що визначають порядок витрачання державних коштів і використання державної власності. Результатом аудиту ефективності в цьому разі є висновок про якість виконання органом державної влади

покладених на нього функцій у сфері управління фінансовими потоками держави.

Федеральна рахункова палата Німеччини при проведенні ревізії перевіряє: дотримання закону про державний бюджет і бюджетного плану; обґрунтування і документальне підтвердження прибутків і витрат, правильність складання статистичних звітів про виконання річного кошторису бюджету і звіту про майнове становище державних органів і установ; рентабельне і економічне використання ресурсів; можливість виконання завдань при меншій чисельності персоналу або при менших матеріальних витратах або можливість їх ефективнішого виконання іншими методами [8, с. 283–284].

У Швеції для проведення аудиту ефективності спочатку здійснили перебудову організаційної структури та методів роботи контролюючих органів, головним завданням яких стало проведення перевірок результатів діяльності міністерств та відомств відповідно до досягнення їх цілей. При цьому проведення фінансового аудиту загалом було покладено на спеціальні урядові агентства, які виконували функції державного внутрішнього контролю [9].

Управління Генерального аудитора Канади відповідно до «Закону про Головного аудитора Канади» від 1977 року здійснює «комплексний аудит» або «комплексну перевірку», до якої належать фінансовий аудит, аудит відповідності і аудит ефективності [10, с. 277].

Аудит ефективності у США, «... це об'єктивна та систематична перевірка фактичних даних (документів) з метою здійснення незалежної оцінки роботи державної організації, її програми, діяльності або функції для того, щоб покращити інформування суспільства, а також поліпшити прийняття рішень сторонами, відповідальними за нагляд» [11, с. 13].

Російські фахівці наголошують, що з точки зору теорії, аудит ефективності – це один із основних методів фінансового контролю, що дозволяє оцінити ефективність управління фінансовими потоками та державною власністю, а також ефективність податкового адміністрування, виявити можливості поліпшення організації реалізації владних рішень, виробити рекомендації щодо подальших дій [12, с. 66].

Сутність аудиту ефективності Управління Головного аудитора Канади формулює наступним чином: «Аудит ефективності витрат державних коштів становить систематичну, цілеспрямовану, організовану та об'єктивну перевірку діяльності органів державної влади та містить аудит економічності, ефективності та рентабельності діяльності органів державної влади, а також оцінку впливу цієї діяльності на навколишнє середовище» [13, с. 5].

Якщо ж розглядати державний фінансовий аудит ефективності з практичної точки зору, то це – достатньо складна та дорога система взаємопов'язаних процедур, що охоплює значні часові рамки і вимагає, крім іншого, високої кваліфікації та професіоналізму аудиторів.

Проведене дослідження поняття та сутності «аудит ефективності» дозволяє сформулювати наступне визначення: аудит ефективності це вид фінансового контролю, з метою здійснення неза-

лежної оцінка продуктивності, результативності та економічності державного управління бюджетних коштів, що проводиться незалежними спеціалістами наділеним особливими конституційними повноваженнями оцінювати роботу державної організації, її програми, діяльності або функції.

В основі будь-якої діяльності лежать постулати. Постулат – це положення, прийняте як істина доти, поки не буде доведено інше. Постулати повинні бути очевидні, навіть якщо їхня істинність не може бути доведена. Звідси їх величезне практичне значення.

В українській науковій думці у більшості публікацій досліджуються питання теоретико-концептуальної основи державного фінансового аудиту.

Уперше систему восьми постулатів аудиту сформулювали американці Р.К. Маутц і Г.А. Шараф у 1961 р. [14]. Однак, автори ідеї виходять з іншої системи постулатів. Умовно можна сказати, що концепція американських авторів – це постулати довіри, а доцільніше виходити з концепції недовіри.

Усвідомлення змісту постулатів винятково важливо в зв'язку з тим ризиком, що виникає в аудитора, що приступає до перевірки в державному секторі економіки.

Є необхідним запропонувати систему постулатів ДФА, яка найбільше підходить до українських реалій:

1. Фінансовий звіт повинен бути перевірений.

Це вихідний постулат, який означає якщо державний аудитор надасть висновок, не перевірявши бухгалтерський звіт і в результаті цього постраждають користувачі підтвердженої ним звітності, він, аудитор, ризикує понести покарання. Звідси випливає, що аудитор не може надати висновок, якщо йому не були надані всі документи, що його зацікавили, або були розкриті серйозні перекручування звітності. Мета постулату: вплинути на аудитора, змушуючи його виявляти максимальну вимогливість, а також на суб'єктів перевірки, щоб вони краще розуміли умови роботи аудитора.

2. Непереверений фінансовий звіт не заслуговує довіри. З цього можливо зробити висновок, що користувач неперевереного чи неналежним чином перевіреного бухгалтерського звіту ризикує понести втрати (санкції) в максимально можливому ступені, приймаючи рішення за даними перекрученої звітності.

Цей постулат є зворотним стосовно першого і підкреслює необхідність одержати не тільки підтвердження правильності складеного звіту, але і гарантію у виді моральної й економічної відповідальності, прийнятої на себе аудитором за можливі наслідки даного висновку.

3. Кожна наступна перевірка може знижувати цінність (якість) попередньої. Постулат пов'язаний із плануванням аудиту і припускає, якщо встановлено декілька перевірок одного об'єкта, щоб мінімізувати ризик не виявлення, кожен державний аудитор повинен знати, що у випадку пропуску помилки він буде відповідати згідно чинного законодавства. У протилежному випадку він буде впевнений, що наступні аудитори виправлять помилки. Небезпека полягає в тому, що наступні аудитори, покладаючись на проведену перевірку, можуть пропустити ці ж самі помилки.

4. Фінансовий звіт складено невірно. Це найважливіший постулат, що виходить із самого змісту державного фінансового аудиту, тому що якби всі фінансові звіти склалися правильно, сама потреба в аудиті відпала б. Саме з цього постулату головним чином випливає проблема аудиторського ризику. Якщо припустити зворотнє, то аудит не потрібний і проблема аудиторського ризику зникає.

5. Думка аудитора залежить від його інтересів. В аудитора, як і у всякої іншої людини, є свої професійні, моральні і матеріальні інтереси, що жадають від його повної об'єктивності у висновках і незалежності в судженнях. Чим більше аудитор досягає у своїх судженнях об'єктивності і незалежності, тим меншим стає його професійний ризик.

6. Ніхто не звільнений від помилкових висновків. Ми усвідомили, що в бухгалтерській звітності є неточності, але і в державного аудитора в його роботі теж можуть бути неточності. Отже, він сам постійно ризикує помилитися. (У даному випадку мова йде про його професійний ризик, тому що цей ризик присутній у кожному аудиторському висновку.)

7. Інтереси не повинні збігатися. Конфлікт інтересів сторін, що беруть участь у бюджетному процесі, може бути гарантією об'єктивності даних, представлених у звіті. Якщо учасники бюджетного процесу не вміють читати бухгалтерську звітність, то бухгалтер надасть звіт, складений тільки в інтересах адміністрації бюджетної установи чи організації, а облікова політика в цьому випадку буде відбивати вплив інтересів адміністрації і буде спрямована на приховування платежів.

Ця мета, якою нерідко оформлюють облікову політику, тим не безпечніша, що вона поєднує інтереси всіх учасників бюджетного процесу проти держави.

8. Чим більше конфліктів усередині організації чи установи, тим надійніше її звітність. Попередній постулат указував на зовнішні конфлікти, цей

же підкреслює роль внутрішніх конфліктів. Таким чином, конфлікт буде об'єктивно сприяти правдивості звітних даних і зниженню аудиторського ризику.

9. Чим більше конфліктів усередині організації, тим менш надійна її фінансова звітність. Цей постулат є зворотнім стосовно попереднього. Взагалі, на підставі постулатів (8) і (9) можна зробити такий висновок: вірогідність звітності прямо пропорційна величині наявних у ній конфліктів. Якщо конфліктів немає, то це говорить про те, що сторони, покликані контролювати один одного, вступили в змову і звітність, навіть при її формальній чисто бухгалтерській правильності, уже не відбиває адекватно фінансові операції. У цьому випадку звітність може бути ідеально складена, але при цьому безліч фактів фінансового життя організації не документується. Отже, аудиторський ризик у цьому випадку різко зростає.

10. Кожне твердження аудитора повинне мати визначений ступінь переконливості (аргументації). Це значить, що кожне твердження, а не тільки загальна думка аудитора несе для нього той чи інший ступінь ризику. Отже, у своїй роботі аудитор повинен відмовитися від ідеалів абсолютної істинності тієї фінансової звітності, що він підтверджує, і задовольнятися принципом достатньої переконливості.

Висновки. Запропоновані в статті визначення «аудиту ефективності» на нашу думку, розширяє сутність даного виду контролю на практиці. Крім того, вважаємо за доцільне рекомендувати розробити нормативний документ в якому визначити постулати та стандарти проведення аудиту ефективності державного управління бюджетних коштів. Розроблена система постулатів державного фінансового аудиту зрозуміло не є ідеальною, але дозволяє аудитору краще розуміти проблему ризику й суттєвості, тому вони повинні стати ключовими в процесі розробки концепції державного фінансового аудиту в Україні.

Література:

1. Рябухин С.Н. Аудит эффективности государственных расходов в современной практике финансового контроля // Финансы. – 2003. – №4.
2. Рябухин С.Н. Аудит эффективности использования государственных ресурсов. – М.: Наука, 2004. – С. 36, 56–58.
3. Саунин А.Н. Аудит эффективности – требование времени // Финансовый контроль. – 2002. – № 7-8. – С. 30.
4. Степашин С.В. Финансовый контроль и проблемы экономической модернизации России: Тезисы выступлений на Всероссийской научно-практической конференции «Финансовый контроль и управление экономикой». – М., 2003.
5. Степашин С.В. Аудит эффективности как важнейшая форма государственного финансового контроля: Доклад на круглом столе «Аудит эффективности государственных расходов: опыт, проблемы, перспективы». – М., 2003.
6. Горшенина Д.А. Совершенствование инструментария оценки и контроля эффективности использования бюджетных средств в современных условиях. Модернизация. Инновации. Развитие. 2015. Т. 6. № 2. С. 112–115.
7. Полякова Л.М. Методика аудиту / Л.М. Полякова, В.С. Монох, Н.І. Демків. – Ч. 2 – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 120 с. Poliakova, L.M. (2009), *Metodyka audytu* [Methodology of audit], Vydavnytstvo Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnik», Lviv, Ukraine.
8. Государственный финансовый контроль [Текст] / С.В. Степашин, Н.С. Столяров, С.О. Шохин, В.А. Жуков. – С.-Пб., 2004. – С. 283–284.
9. Performance Auditing at the Swedish National Audit Bureau [Текст]. – Stockholm, 1993.
10. Государственный финансовый контроль [Текст] / С.В. Степашин, Н.С. Столяров, С.О. Шохин, В.А. Жуков. – С.-Пб., 2004. – С. 277.
11. Стандарти аудиту державних організацій [Текст] : видані начальником Головного контрольно-фінансового управління США (червень 1994 року, с. 13).
12. Керівництво по проведенню аудиту ефективності витрат державних коштів [Текст] : підготовлене Управлінням Головного аудитора Канади (січень 1994 року, с. 5).
13. Мешалкина Р.Е. Аудит эффективности – объективная необходимость // Финансы. – 2005. – № 2. – С. 66.
14. Режим доступу: <http://catalog.booksite.ru/localtxt/bol/sho/buh/gal/ter/ski/slo/var/66.htm>.

УДК 338.124.4

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ТА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF MODERN DIAGNOSTIC TECHNIQUES FOR THE CRISIS STATE AND THE PROBABILITY OF THE COMPANY'S BANKRUPTCY

Бугай В.З.

*кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет*

Bugai V.Z.

*Candidate of Sciences (Economics), Professor,
Zaporizhzhya National University*

Зублевська Я.Ю.

*студентка
Запорізького національного університету*

Zulevska Y.Yu.

*Student
Zaporizhzhya National University*

В умовах нестабільної ситуації в Україні, для якої характерна нестабільність політичних, економічних, правових та соціальних чинників, слід приділити особливу увагу фінансовому оздоровленню підприємств. У країні останнім часом зберігається тенденція щодо збільшення кількості фінансово нестійких підприємств. Банкрутство підприємства та його ліквідація несе за собою збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, зменшення податкових надходжень у бюджет, збільшення рівня безробіття, що негативно впливає на економічне становище країни. Важливим є те, що серед підприємств-банкрутів є дуже багато таких, які тимчасово потрапили у скрутне становище. Заходи щодо оздоровлення фінансової системи України можуть дати позитивні результати тільки за умови фінансової санації підприємств.

Ключові слова: банкрутство, криза, санація, платоспроможність, фінансовий стан, кризовий стан.

В условиях нестабильной ситуации в Украине, для которой характерна нестабильность политических, экономических, правовых и социальных факторов, следует уделить особое внимание финансовому оздоровлению предприятий. В стране в последнее время сохраняется тенденция увеличения количества финансово неустойчивых предприятий. Банкротство предприятия и его ликвидация влечет за собой убытки для его акционеров, кредиторов, производственных партнеров, потребителей продукции, уменьшение налоговых поступлений в бюджет, увеличение уровня безработицы, негативно влияет на экономическое положение страны. Важно то, что среди предприятий-банкротов очень много таких, которые временно попали в трудное положение. Мероприятия по оздоровлению финансовой системы Украины могут дать положительные результаты только при условии финансовой санации предприятий.

Ключевые слова: банкротство, кризис, санация, платежеспособность, финансовое состояние, кризисное состояние.

In the conditions of unstable situation in Ukraine, characterized by instability of political, economic, legal and social factors, special attention should be paid to the financial recovery of enterprises. There is a recent trend in the country of increasing the number of financially unsustainable enterprises. Bankruptcy of an enterprise and its liquidation carries losses for its shareholders, creditors, production partners, consumers of products, reduction of tax revenues to the budget, increase of the unemployment rate, which negatively affects the economic situation of the country. What is important is that there are many bankrupt enterprises that are temporarily in a difficult position. Measures to improve the financial system of Ukraine can give positive results only if the financial rehabilitation of enterprises.

Keywords: bankruptcy, crisis, rehabilitation, solvency, financial condition, crisis.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні характеризується високою мінливістю, нестійкістю умов зовнішнього макроекономічного оточення, жорсткою конкуренцією суб'єктів господарювання як на товарних ринках, так і на ринках капіталу. В умовах, що склалися, багато вітчизняних підприємств опинилися в достатньо важкому фінансовому стані, зросли ризики майбутньої неспроможності й бан-

крутства, що викликає об'єктивну необхідність вироблення більш ефективних механізмів прийняття управлінських рішень, які знижують ризик помилок до мінімуму.

Головною базою ефективною системи менеджменту підприємства є повне, достовірне, своєчасне забезпечення інформацією менеджерів для розроблення й прийняття управлінських рішень на всіх рівнях. Тобто йдеться про необхідність побудови та використання

на підприємствах систем діагностики, спрямованих на оцінювання й ідентифікацію ретроспективного, поточного і перспективного стану функціонування, виявлення проблем та можливостей з метою прийняття адекватних управлінських рішень превентивного або санаційного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню санації та її впливу на розвиток підприємств присвячені праці І. Бланка, Т. Волчика, В. Кивачука, А. Копилока, О. Терещенка, О. Тридіда та ін. Незважаючи на те, що вже є велика кількість наукових праць, все одно існує необхідність в подальшому дослідженні даної проблеми через стрімкий розвиток та динамічні зміни в економіці.

Мета роботи полягає у порівняльному аналізі моделей діагностики банкрутства підприємств на прикладі досліджуваного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Банкрутство підприємства не трапляється раптово – йому передують певні зміни стану компанії.

Зазначимо, що для підприємства, його власників знання ймовірності настання випадку, коли компанія може стати неплатоспроможною, є вкрай необхідним. Крім цього, необхідно ідентифікувати фактори, які суттєво погіршують фінансовий стан підприємства і своєчасно вжити необхідних заходів щодо виправлення кризової ситуації, що склалася.

Нині існує велика кількість моделей, як іноземних, так і вітчизняних, прогнозування банкрутства підприємств. Ця робота розпочалася ще в 30-х рр. ХХ ст.: П. Фіцпатрік, Р. Сміт і А. Вінакора встановили, що значення деяких коефіцієнтів діючих і неспроможних фірм є відмінними. Перші найбільш значущі роботи по цій проблематиці були написані в 1960-х рр. такими економістами, як Е. Альтман і У. Бівер. Пізніше було розроблено безліч моделей, які переважно ґрунтувалися на одному інтегральному показнику. З відомих можна виділити моделі Р. Тафлера, Г. Тішоу, Д. Фулмера, Г. Спрінґейта та ін. [1].

Статистичні моделі діагностики банкрутства, які являють собою спеціальним чином обчислену дискримінанту функцію, в якості аргументів якої використовуються фінансові коефіцієнти-індикаторами, що найбільшим чином обумовлюють розвиток кризи, а значення (Z-рахунок) – дозволяє ідентифікувати ступінь (ймовірність) загрози банкрутства.

Найбільш відомими моделями прогнозування банкрутства на основі багатofакторного дискримінантного аналізу є модель Альтмана (1968), модель Беєрмана (1976), Модель Спрінґейта, система показників Бетге-Хуса Ніхауса (1987), модель Краузе (1993) та ін.

Для того, щоб краще розуміти, який механізм діагностики кризи в сучасних умовах господарювання є більш дієвим, проведемо діагностику на прикладі підприємства ТОВ «ДТЕК Сервіс».

Для прогнозування банкрутства ми використаємо систему моделей, розроблену західними і вітчизняними фахівцями, зокрема:

- 1) модель Альтмана;
- 2) модель Спрінґейта;
- 3) коефіцієнт Бівера;
- 4) модель Терещенка.

У 1968 р. Е. Альтман запропонував п'ятифакторну модель, де факторами є окремі показники фінансового стану підприємства. Ця модель має такий вигляд (формула 1):

$$Z = 1,2A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 0,999E, \quad (1)$$

де А – оборотний капітал / загальна вартість активів;

В – чистий прибуток / загальна вартість активів;

С – фінансовий результат до оподаткування / загальна вартість активів;

Д – ринкова вартість власного капіталу / сума заборгованостей;

Е – обсяг продажів / загальна вартість активів.

Критеріальні значення Z-показника ймовірності банкрутства підприємства відповідно до моделі Альтмана такі: до 1,8 – дуже висока; 1,81–2,7 – висока; 2,71–2,99 – можлива; 3,0 і більше – дуже низька.

На основі формули 1 розраховуємо ймовірність банкрутства за моделлю Альтмана для ТОВ «ДТЕК Сервіс» (табл. 1).

Значення інтегрального Z-показника протягом аналізованого періоду відповідно становило 1,4, 0,3 та 4,7. Отже, у 2016–2017 рр. був дуже високий ризик банкрутства. Проте у 2018 році в результаті застосування санаційних заходів фінансовий стан досліджуваного підприємства суттєво поліпшився.

Розглянемо наступну модель діагностики банкрутства Спрінґейта, яка має такий вигляд (формула 2):

Таблиця 1

Оцінка банкрутства за моделлю Альтмана ТОВ «ДТЕК Сервіс» за 2016–2018 рр.

Значення показника	Роки		
	2016	2017	2018
А – оборотний капітал (ф. 1 р. 1195) / загальна вартість активів (ф. 1 р. 1300);	0,269	0,255	0,352
В – чистий прибуток (ф. 2 р. 2350) / загальна вартість активів (ф. 1 р. 1300)	0,005	-0,164	0,0004
С – фінансовий результат до оподаткування (ф. 2 р. 2290) / загальна вартість активів (ф. 1 р. 1300);	0,007	-0,178	0,0009
Д – ринкова капіталізація компанії ф. 1 р. 1495 / сума заборгованості (ф. 1 р. 1595 + р. 1695)	-0,015	-0,154	5,7008
Е – обсяг продажу (ф. 2 р. 2000) / загальна вартість активів (ф. 1 р. 1300)	1,055	0,896	0,882
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	1,401	0,291	4,72
Ймовірність банкрутства	дуже висока	дуже висока	дуже низька

Джерело: розроблено на основі [2–4]

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \quad (2)$$

де А – робочий капітал / загальна вартість активів;

В – прибуток, що оподатковується / загальна вартість активів;

С – прибуток, що оподатковується / короткострокова заборгованість;

Д – обсяг продажу / загальна вартість активів;

Z – показник імовірності банкрутства.

Критеріальні значення Z-показника імовірності банкрутства відповідно до моделі Спрінгейта такі: менше 0,862 – підприємство потенційний банкрут; понад 2,451 – загроза банкрутства мінімальна.

На основі зазначених вище даних розраховано ймовірність банкрутства за моделлю Спрінгейта ТОВ «ДТЕК Сервіс» (табл. 2).

Отже, за моделлю Спрінгейта досліджуване підприємство є потенційним банкрутом.

Отже, за моделлю Спрінгейта досліджуване підприємство є потенційним банкрутом.

Коефіцієнт Бівера (формула 3) використовується для виявлення незадовільної структури балансу. Ознакою формування незадовільної структури балансу є таке фінансове становище підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5–2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, який спрямовується на розвиток виробництва. У такій ситуації створюється незадовільна структура балансу і його коефіцієнт забезпечення власними засобами стає меншим 0,1.

$$K_B = \frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}}{\text{Розділ 2 пасиву} + \text{Розділ 3 пасиву}}, \quad (3)$$

де K_B – коефіцієнт Бівера;

На основі формули 3 розраховано ймовірність банкрутства за коефіцієнтом Бівера ТОВ «ДТЕК Сервіс» (табл. 3).

Як свідчить аналіз, підприємство у 2016–2017 рр. було наближено до банкрутства. Після реалізації санаційних заходів, воно вийшло з кризи і почало працювати більш ефективно.

Провівши аналіз, для оцінки ризику банкрутства ТОВ «ДТЕК Сервіс» за 2016–2018 рр, можна дійти висновку, що у 2016–2017 рр. підприємство знаходилось на межі банкрутства, в нього був відсутній власний оборотний капітал, тобто підприємство купувало сировину, матеріали, здійснювало інші платежі за рахунок залучених коштів.

Варто зазначити, що класичними західними методиками в процесі прогностичної оцінки фінансового стану підприємства рекомендуються використовувати дані щодо його ринкової вартості та вартості його корпоративних прав. Особливістю вітчизняної практики оцінювання є обмежені можливості використання ринкової інформації щодо вартості корпоративних прав. Тому такі методики не дозволяють отримати об'єктивну інформацію про рівень фінансового стану підприємства.

Проблему неможливості використання зарубіжних методик у практиці оцінювання фінансового стану українських підприємств, спробував вирішити вітчизняний економіст О. Терещенко. Він розробив універсальну дискримінантну функцію, яка є найбільш оптимальною для діагностики ризику банкрутств українських підприємств, оскільки на його думку, оптимальна дискримінантна функція повинна враховувати всі складові фінансового стану: ліквідність, прибутковість, оборотність, структуру майна, капіталу тощо [5].

Модель О. Терещенка має такий вигляд (формула 4):

Таблиця 2

Оцінка банкрутства за моделлю Спрінгейта для ТОВ «ДТЕК Сервіс» за 2016–2018 рр.

Значення показника	Роки		
	2016	2017	2018
А – робочий капітал (ф. 1 р. 1195) / загальна вартість активів (ф. 1 р. 1300);	0,269	0,255	0,352
В – прибуток до сплати податків та відсотків (ф. 2 р. 2290) / загальна вартість активів (ф. 1 р. 1300);	0,007	-0,178	0,0009
С – прибуток до сплати податків (ф. 2 р. 2290) / короткострокова заборгованість (ф. 1 р. 1695);	0,007	-0,15	0,006
Д – обсяг продажу (ф. 2 р. 2000) / загальна вартість активів (ф. 1 р. 1300);	0,924	0,792	0,624
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	0,675	-0,066	0,62
Імовірність банкрутства	Підприємство потенційний банкрут	Підприємство потенційний банкрут	Підприємство потенційний банкрут

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3; 4]

Таблиця 3

Оцінка банкрутства за коефіцієнтом Бівера для ТОВ «ДТЕК Сервіс» за 2016–2018 рр.

Значення показника	Роки		
	2016	2017	2018
$K_B = (\text{Чистий прибуток (Ф. 2 р. 2350)} + \text{Амортизація (Ф. 2 р. 2515)}) / (\text{Розділ 2 пасиву (Ф. 1 р. 1595)} + \text{Розділ 3 пасиву (Ф. 1 р. 1695)})$	0,0944	-0,079	0,392
Імовірність банкрутства	Наближено до банкрутства	Наближено до банкрутства	Не є банкрутом

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3; 4]

$$Z = 1,5 X 1 + 0,08 X 2 + 10 X 3 + 5 X 4 + 0,3 X 5 + 0,1 X 6, \quad (4)$$

де $X 1$ – Cash Flow / зобов'язання;
 $X 2$ – валюта балансу/ зобов'язання;
 $X 3$ – чистий прибуток/ баланс;
 $X 4$ – чистий прибуток/ виручка;
 $X 5$ – виробничі запаси/ виручка;
 $X 6$ – виручка/основний капітал.

Для обчислення коефіцієнта $X1$ використовується показник Cash Flow, який характеризує величину чистих грошових потоків, які утворюються в результаті операційної та інвестиційної діяльності й залишаються в розпорядженні підприємства в певному періоді.

Отримані результати після обрахунків можна інтерпретувати так: $Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство; $1 < Z < 2$ – фінансова рівновага порушена, але за умови переходу підприємства на антикризове управління банкрутство йому не загрожує; $0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів; $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

На основі зазначених вище даних розраховано імовірність банкрутства за моделлю Терещенка ТОВ «ДТЕК Сервіс» (табл. 4).

Значення показника Z у 2016 та 2018 рр. вище 0. У 2017 р. підприємству загрозувало банкрутство, проте були прийняті певні санаційні заходи і у 2018 р. підприємство змогло вийти з цієї кризи.

Варто зазначити такі переваги моделі О. Терещенка: модель є зручною у застосуванні та розроблена з використанням вітчизняних статистичних даних; врахову-

ється сучасна міжнародна практика; за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішуються проблеми критичних значень показників; враховує галузеві особливості підприємств.

Проте дана методика не є досконалою і має свої недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (існує лише задовільний та незадовільний фінансовий стан); широкий інтервал невизначеності, що зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану; недостатнє теоретичне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів.

Порівняльна характеристика моделей прогнозування імовірності банкрутства підприємства представлена в табл. 5.

Дані таблиці 5 свідчать про значні розбіжності результатів розрахунків оцінки імовірності банкрутства досліджуваного підприємства, що свідчить про необхідність продовження наукових досліджень з метою розробки більш досконалих моделей.

Висновки. На основі аналізу встановлено, що кожна модель має свої як позитивні та так і негативні сторони при їх використанні. Проте моделі не забезпечили отримання однакового результату, що свідчить про необхідність їх удосконалення. На вітчизняних підприємствах для діагностики банкрутства доцільно використовувати моделі О. Терещенка, розроблені для різних галузей, що дозволить отримати об'єктивну інформацію, необхідну для прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень.

Таблиця 4

Оцінка банкрутства за моделлю Терещенка для ТОВ «ДТЕК Сервіс» за 2016–2018 рр.

Значення показника	Роки		
	2016	2017	2018
A – Cash-Flow (ф. р. 2350 або 2355 + амортиз. Ф. 2 р. 1195) / зобов'язання (ф. 1 р. 1595 + 1695)	0,005	0,062	0,002
B – валюта балансу (ф. 1 р. 1300) / зобов'язання (ф. 1 р. 1595 + 1695);	0,984	0,845	6,7
C – прибуток або збиток (ф. 2 р. 2350 або 2355) / валюта балансу (ф. р. 1300);	0,005	-0,1640	0,0004
D – прибуток або збиток (ф. 2 р. 2350 або 2355) / виручка від реалізації (ф. 2 р. 2000);	0,006	-0,207	0,0007
E – виробничі запаси (ф. 1 1101) / виручка від реалізації (ф. 2 к. 2000);	0,0191	0,0135	0,011
F – оборотність основного капіталу (виручка від реалізації) (ф. 2 к. 2000) / валюта балансу (ф. 1 к. 1300).	0,924	0,792	0,624
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	0,277	-2,43	0,614
Імовірність банкрутства	необхідні санаційні заходи	підприємство напівбанкрут	необхідні санаційні заходи

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3; 4]

Таблиця 5

Порівняльна характеристика моделей прогнозування імовірності банкрутства підприємства ТОВ «ДТЕК Сервіс» за 2016 - 2018 рр.

Назва моделі	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Модель Альтмана	Дуже висока	Дуже висока	Дуже низька
Модель Спрінгейта	Потенційний банкрут	Потенційний банкрут	Потенційний банкрут
Коефіцієнт Бівера	Наближено до банкрутства	Наближено до банкрутства	Не є банкрутом
Модель Терещенка	Необхідні санаційні заходи	Підприємство напівбанкрут	Необхідні санаційні заходи

Література:

1. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз промислового підприємства. Львів: ЛБІ НБУ, 2010. 386 с.
2. Річна інформація емітента цінних паперів ТОВ «ДТЕК Сервіс» за 2016 р. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/show-form/73215/165/templ>
3. Річна інформація емітента цінних паперів ТОВ «ДТЕК Сервіс» за 2017 р. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/show-form/95946/165/templ>
4. Річна інформація емітента цінних паперів ТОВ «ДТЕК Сервіс» за 2018 р. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/show-form/124299/165/templ>
5. Універсальна_дискримінантна_модель. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Універсальна_дискримінантна_модель.

УДК 657

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

LEGISLATIVE REGULATION OF ELECTRONIC DOCUMENTS OF UKRAINE'S ENTERPRISES

Буйноза А.Р.

студентка

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Buinoza A.R.

Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Ефективність керування підприємством, установою певною мірою залежить від того, наскільки розумно в ньому організований документообіг. Адже, документообіг та управлінська діяльність тісно пов'язані одне з одним. Від того наскільки оперативно здійснюється рух, опрацювання документів та їх передавання на виконання, залежить швидкість отримання інформації, необхідної для прийняття управлінського рішення. За умов комп'ютеризації управління і з переходом до зберігання інформації на електронних носіях документообіг розуміють як створення інформаційної бази документів на різноманітних носіях для використання управлінським апаратом у процесі реалізації його функцій, відповідно саме електронний документообіг є ключовим зв'язком між підприємством, державою та його контрагентами.

Ключові слова: електронний документообіг, підприємство, звітність, законодавче регулювання.

Эффективность управления предприятием, учреждением определенной степени зависит от того, насколько разумно в нем организован документооборот. Ведь, документооборот и управленческая деятельность тесно связаны друг с другом. От того насколько оперативно осуществляется движение, обработка документов и их передача на исполнение, зависит скорость получения информации, необходимой для принятия управленческого решения. В условиях компьютеризации управления и с переходом к хранению информации на электронных носителях документооборот понимают как создание информационной базы документов на различных носителях для использования управленческим аппаратом в процессе реализации его функций, соответственно именно электронный документооборот является ключевой связью между предприятием, государством и его контрагентами.

Ключевые слова: электронный документооборот, предприятие, отчетность, законодательное регулирование.

The effectiveness of managing an enterprise, an institution depends to a certain extent on how well it organizes the workflow. After all, the workflow and management activities are closely related to each other. The speed of obtaining the information needed to make a management decision depends on how quickly the movement, processing of documents and their submission for execution are made. Under the conditions of computerization of management and with the transition to storage of information on electronic media of the document flow is understood as creation of the information base of documents on various media for use by the administrative apparatus in the process of realization of its functions. counterparties.

Keywords: electronic document flow, enterprise, reporting, legislative regulation.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в усьому світі призвели до розвитку електронного документообігу. За статистичними даними 15% паперових документів губляться, а для їх пошуку працівники витрачають близько 30% свого часу. Кількість документів з паперовими носіями в середньому за рік збільшується на 7%, а з електронними – вдвічі. За прогнозами світовий ринок електронного документообігу з 2017 року до 2023 року збільшиться з 3,59 млрд. доларів США до 6,32 млрд. доларів США. На сьогодні в Україні підготовлено серйозну основу для швидкого та ефективного впровадження автоматизованих систем в цій галузі. Насамперед це суттєвий європейський досвід використання систем Е-документообігу та сформована за останні роки законодавча платформа, яку буде розглянуто в статті надалі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні аспекти електронного документообігу підприємства розроблялися відомими вченими економістами-теоретиками, такими, як Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Гаманкова О.О., Гура Н.О., Лень В.С., Пікус В.Б., Черняк О.І., Швець В.Г. та інші. Безумовно більшість праць приділяється вирішенню проблем організації обліку підприємств за допомогою електронних документів, проте це питання являється актуальним і на сьогодні.

Мета дослідження. Дослідження законодавчого регулювання електронного документообігу підприємств України. Предметом дослідження є законодавче регулювання електронного документообігу. Об'єктом даного дослідження є процес законодавчого регулювання електронного документообігу підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Основна складова при визначенні національної системи обліку та звітності – це наявна законодавча база та сукупність інших нормативних документів, що є основою організації обліку. Одним з найважливіших результатів реформи бухгалтерського обліку в Україні є побудова в цілому системи регулювання обліку, орієнтованої на забезпечення потреб усіх зацікавлених користувачів бухгалтерської інформації, що врахувала необхідність гармонізації стандартів українського обліку з міжнародними.

В більшості провідних країн світу держава виступає гарантом того, що всі учасники ринкових відносин будуть одержувати достовірну бухгалтерську інформацію для того, щоб виключити збитки від ризику для фізичних і юридичних осіб, які вступають у взаємовідносини під час комерційних угод. Досягається це за рахунок норм законодавства, які містять детальні положення щодо ведення бухгалтерського обліку.

З січня 2000 року розпочався новий етап в розвитку українського бухгалтерського обліку, який характеризується введенням в дію Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року № 996-XIV [1] та Плану рахунків бухгалтерського обліку від 30.11.1999 року № 291, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, а також Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Документом вищої юридичної сили з бухгалтерського обліку є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], який забезпечує єдність у веденні обліку.

Державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні здійснюється з метою:

- створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств, гарантують і захищають інтереси користувачів;
- удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Структура регулювання бухгалтерського обліку в Україні є наступною:

перший рівень – Закони України, тобто нормативно-правові акти вищої юридичної сили;

другий рівень – Постанови Кабінету Міністрів України, Укази Президента;

третій рівень – Положення (стандарты) бухгалтерського обліку та інші нормативно-правові документи з бухгалтерського обліку і фінансової звітності, які затверджуються Міністерством фінансів України і реєструються в Міністерстві юстиції України;

четвертий рівень – нормативно-правові акти (інструкції, положення, вказівки) та методичні рекомендації Міністерства фінансів та інших органів, що розробляються і затверджуються на основі Положень (стандартів) бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей і потреб певних видів діяльності;

п'ятий рівень – рішення (накази, розпорядження) щодо організації бухгалтерського обліку і застосування конкретної облікової політики, що приймаються керівництвом підприємства на підставі попередніх чотирьох пакетів нормативно-правових документів.

В Україні суб'єктами нормативного регулювання обліку є Кабінет Міністрів, Національний банк України та інші державні органи. Нормативними документами регламентуються як об'єкти обліку, так і схема кореспонденції рахунків. Крім того, сучасний світ неможливо уявити без інформаційних технологій, які широко використовуються у всіх сферах діяльності людини: промисловості, сільському господарстві, торгівлі, сфері послуг, банківському секторі, освіті і науці, охороні здоров'я тощо.

Швидкий розвиток інформаційних технологій позитивно впливає і на систему бухгалтерського обліку шляхом створення електронного документообігу та використання електронних документів під час реєстрації господарських операцій.

Законодавче поле щодо регулювання електронного документообігу формується у 2003 році із прийняттям Законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» № 851 від 22.05.2003 р. [2] та «Про електронний цифровий підпис» № 852 від 22.05.2003 р. [3] (табл. 1).

У 2008 році Державна податкова адміністрація України (нині Державна податкова служба України) видає Наказ «Про подання електронної податкової звітності» № 233 від 10.04.2008 (втратив чинність), яким було затверджено «Інструкцію з підготовки

Сфера застосування законодавчих актів

Нормативно-правовий акт	Призначення
«Про електронні документи та електронний документообіг»	поширюється на відносини, що виникають у процесі створення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, оброблення, використання та знищення електронних документів
«Про електронний цифровий підпис»	визначає правовий статус електронного цифрового підпису та регулює відносини, що виникають при використанні електронного цифрового підпису

Джерело: складено автором на основі [2, 3]

і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку», яка визначає загальні принципи організації інформаційного обміну під час подання платниками податків податкової звітності до органів державної податкової служби України в електронній формі із використанням електронного цифрового підпису [4].

Згідно Наказу [4] суб'єкти господарювання мають змогу подавати податкові документи до органів Державної податкової служби України засобами телекомунікаційного зв'язку. Для реалізації цієї можливості платникам податків необхідно мати: спеціальні програмні продукти, які можуть формувати податкові документи в електронному вигляді; доступ до всесвітньої мережі Інтернет; засіб криптографічного захисту інформації; чинні посилені сертифікати відкритих ключів [6].

У 2017 році затверджується Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку обміну електронними документами з контролюючими органами» № 557 від 06.06.2017 [5], який визначає основні організаційно-правові засади обміну електронними документами між суб'єктами електронного документообігу. Слід відзначити, що на основі Наказу № 557 Наказ «Про подання електронної податкової звітності» втрачає чинність.

Електронний документообіг регулюється і іншими нормативно-правовими актами. Серед них: Податковий кодекс України, Цивільний кодекс України, Закон України «Про інформацію», Закон України «Про захист інформації в автоматизованих системах», Закон України «Про телекомунікації», Закон України «Про обов'язковий примірник документів».

Отже, законодавче поле, яке регулює відносини щодо електронного документообігу можна поділити на загальні та спеціалізовані нормативно-правові акти.

Загальні нормативно-правові акти опосередковано регулюють взаємовідносини щодо електронного документообігу: Податковий кодекс України, Закон України «Про телекомунікації», Закон України «Про обов'язковий примірник документів» тощо.

Спеціалізовані нормативно-правові акти безпосередньо (прямо) регулюють взаємовідносини щодо електронного документообігу: Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг», Закон України «Про електронний цифровий підпис» та Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку обміну електронними документами з контролюючими органами».

Висновки. Отже, законодавче регулювання електронного документообігу відіграє ключове місце в діяльності підприємств та організацій, оскільки визначає його правову дію. Дане забезпечення формувалось протягом багатьох років існування нашої держави і перебуває на етапі виникнення постійних змін, які відбуваються разом із політичними, економічними, інтеграційними, соціальними та багатьма іншими чинниками. Інтегруючи в інформаційний вузол усі документальні системи, електронний документообіг дозволяє створити єдиний інформаційний простір. Така робота здійснюється без втрати якості роботи з документами, зі збереженням традицій діловодства. На сьогодні невирішеними залишаються питання чіткого регулювання відносин щодо електронного документообігу та взагалі електронного документа. Тому малодослідженим залишається електронний документообіг як системне поняття та його особливості.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 від 16.07.1999р. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» № 851 від 22.05.2003 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України // Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.
3. Закон України «Про електронний цифровий підпис» № 852 від 22.05.2003 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України // Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.
4. Наказ Державної податкової адміністрації України «Про подання електронної податкової звітності» № 233 від 10.04.2008 р. (втратив чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України // Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0320-08.4>.
5. Наказ Міністерства фінансів України «Порядок обміну електронними документами з контролюючими органами» № 557 від 06.06.2017 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України // Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0959-17>.
6. Нормативно-правове регулювання електронного документообігу // Перетяцько Ю.: [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://bit.ly/2x5LjGh>.

УДК 339.7

РОЛЬ ТА ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

THE ROLE AND IMPACT OF TRANSNATIONAL BANKS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Буркальова О.А.

*студентка економічного факультету
Запорізького національного університету*

Bourkaleva O.A.

*Student, Faculty of Economics
Zaporizhzhya National University*

Батракова Т.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету*

Batrakova T.I.

*Candidate of Science (Economics),
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya National University*

У статті проаналізовано поняття транснаціонального банку як основного суб'єкта міжнародної банківської сфери, через те що сьогодні в усьому світі прискореними темпами розвиваються інтеграційні процеси у сфері міждержавних відносин. Стаття описує те, що значної реструктуризації зазнали національні ринки банківського сектору більшості країн світу. Досліджено діяльність транснаціональних банків в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки, проаналізовано ефективність функціонування транснаціональних банків для світової економіки, розглянуто найбільші транснаціональні банки світу, а також їх роль у процесі глобалізації та транснаціоналізації світової економіки.

Ключові слова: транснаціональний банк, транснаціональний капітал, глобалізація, транснаціоналізація, міжнародна банківська сфера.

В статье проанализированы понятие транснационального банка как основного субъекта международной банковской сферы, потому что сегодня во всем мире ускоренными темпами развиваются интеграционные процессы в сфере межгосударственных отношений. Статья описывает значительной реструктуризации подверглись национальные рынки банковского сектора большинства стран мира. Исследована деятельность транснациональных банков в условиях глобализации и транснационализации мировой экономики, проанализирована эффективность функционирования транснациональных банков для мировой экономики, рассмотрены крупнейшие транснациональные банки мира, а также их роль в процессе глобализации и транснационализации мировой экономики.

Ключевые слова: транснациональный банк, транснациональный капитал, глобализация, транснационализация, международная банковская сфера.

The article analyzes the notion of a transnational bank as a major subject of the international banking sphere, because integration processes in the sphere of interstate relations are developing at an accelerated pace all over the world. The article describes the significant restructuring that has taken place in the national banking sector in most countries of the world. The activity of transnational banks in the conditions of globalization and transnationalization of the world economy is investigated, the efficiency of functioning of transnational banks for the world economy is analyzed, the largest transnational banks of the world are examined, as well as their role in the process of globalization and transnationalization of the world economy.

Keywords: transnational bank, transnational capital, globalization, transnationalization, international banking.

Постановка проблеми. Світова економіка XXI ст. характеризується швидкими темпами розвитку внаслідок постійної глобалізації та траснаціоналізації господарського життя. Сьогодні ці процеси активно проявляються і в міжнародній банківській сфері, результатом чого було виникнення та динамічний розвиток транснаціональних банків, які здійснюють масштабні фінансові операції як у країнах базування, так і за їхніми межами, тримають під своїм контролем валютні та фінансові зв'язки між державами й

економічні процеси у країнах. Сьогодні національні банківські системи все більше інтегруються та взаємодіють між собою, що веде до зниження рівня відокремленої їх діяльності та підвищення рівня їх залежності від умов зовнішнього середовища й стану міжнародної банківської сфери загалом. Таким чином, транснаціональні банки відіграють важливу роль у сучасній світовій економіці, є важливою складовою економічного життя як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження фінансової глобалізації банківської системи та різних аспектів функціонування транснаціональних банків як основних суб'єктів міжнародної банківської сфери відображене в працях вітчизняних, зарубіжних вчених і науковців. Зокрема, до вітчизняних вчених, можна віднести таких, як О. Дзюблюк, І. Гладій, Н. Горбенко, В. Новицький, М. Литвин, О. Барановський, В. Суплін. Серед зарубіжних вчених варто відзначити таких, як Ж. Герар, Ч. Кіндлебергер, В. Ханкель, С. Хаймер, Г. Томпсон, Г. Перлмуттер, У. Бек, Дж. Маршал, Р. Ринутрот. Невирішеними є питання впливу глобалізаційних процесів на банківські системи країн світу та дослідження ефективності функціонування транснаціональних банків загалом.

Мета дослідження. Метою роботи є аналіз діяльності транснаціональних банків як основних суб'єктів міжнародної банківської системи та дослідження ролі транснаціональних банків в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки. Для досягнення зазначеної мети поставлені такі завдання, як визначення поняття транснаціонального банку та його ролі у сучасній міжнародній банківській системі; аналіз особливостей та ефективності функціонування транснаціональних банків в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки; дослідження ролі та впливу транснаціональних банків в умовах швидкого розвитку міжнародних відносин.

Виклад основного матеріалу. Посилення позицій транснаціональних банків і зростання їх ролі в процесі консолідації банківського та промислового капіталу є одними з найбільш характерних рис сучасної світової економіки. Сьогодні відбувається швидка інтернаціоналізація грошово-кредитних ринків, поширюється активне використання інновацій та новітній технологій у банківській сфері, що створило сприятливі умови для підвищення мобільності капіталів, як наслідок, виходу капіталу за межі національних держав, появи транснаціонального капіталу, який представлений насамперед транснаціональними компаніями та транснаціональними банками.

Транснаціональний банківський капітал є національним за походженням та міжнародним за сферою діяльності. Він виступає важливим елементом функціонування світового господарства та складовою національної економіки. Банківський капітал зберігає національні особливості функціонування та водночас набуває рис банківського капіталу тієї держави, на території якої він починає діяти, тоді коли банківський капітал переходить за національні межі. Ці особливості виявляються в засобах дії, сферах діяльності, переважанні тих чи інших банківських послуг, специфіці організаційних структур [3, с. 243].

Відповідно, сьогодні головною організаційною формою транснаціонального банківського капіталу є транснаціональні банки, вони є основними партнерами транснаціональних корпорацій у сфері міжнародного бізнесу. Можна стверджувати, що транснаціональний банк є великим універсальним банком, що виконує посередницьку роль в обігу позичкового капіталу, здійснює за підтримки держави контроль за

валютними та кредитними операціями, має мережу закордонних підприємств [3, с. 243].

Транснаціональний банк – це великий універсальний банк, який досяг такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, що завдяки зрощенню з промисловим капіталом (ТНК) передбачає його реальну участь в економічному розділі світового ринку позикових капіталів та кредитно-фінансових послуг. Можна виділити основні характерні риси транснаціонального банку, зокрема панівне положення на світовому ринку позикових капіталів; наявність великої мережі іноземних підрозділів та філій, які акумулюють та оперативним чином перерозподіляють позичковий капітал; масштабний розмах активності у сфері міжнародного банківського капіталу; здійснення операцій з обслуговування переважно обміну капіталу, а не зовнішньої торгівлі.

Основною причиною зростання транснаціональних банків є концентрація та централізація національного капіталу, що стає поштовхом для прискорення обігу капіталу, сприяє збільшенню масштабів зовнішньої торгівлі, поширенню передових банківських технологій та науково-технічних досягнень, надходженню додаткових грошових ресурсів у країну, вирівнюванню платіжних балансів країн. Отже, у своїй діяльності транснаціональні банки застосовують міжнародний підхід до формування й розвитку своєї транснаціональної мережі філій, відділень та представництв з єдиним центром прийняття рішень у країні базування головного банку [6, с. 187]. Оскільки сьогодні транснаціональні банки є головними партнерами транснаціональних корпорацій, однією з основних функцій їхньої діяльності є консультативне, фінансове та інформаційне обслуговування транснаціональних корпорацій усіх нефінансових секторів економіки у своїй країні та за кордоном. До інших функцій транснаціональних банків можна віднести кредитування держав, участь у фінансуванні діяльності міжнародних кредитно-фінансових організацій, обслуговування ринку євровалют, обслуговування ринку цінних паперів, фінансування іпотеки, інформаційний бізнес, розрахункове обслуговування населення тощо [3, с. 244].

Невпинне зростання фінансових послуг на нових та розвинених ринках привело до того, що банківський бізнес став найбільш динамічним у світі. В процесі тривалої еволюції, глобалізації та транснаціоналізації банківського капіталу утворилась низка міжнародних фінансових центрів, а саме Нью-Йорк у США; Лондон (Великобританія), Париж (Франція), Цюрих (Швейцарія), Люксембург, Франкфурт-на-Майні (Німеччина) у Західній Європі; Токіо в Японії. Отже, у світі сформувався три головні фінансові регіони, в яких зосередились найбільші транснаціональні банки світу, а саме США, Західна Європа та Японія. Таблиця 1 показує 10 найбільших транснаціональних банків світу за 2019 рік, і це виключно банки Китаю, Японії, США, Великобританії та Франції, аж 4 банки з цього рейтингу належать Китаю, що свідчить про динамічне зростання цієї країни як потужного та впливового фінансового центру світу.

Відповідно до статистичних даних Світового Банку [4] серед найбільших транснаціональних банків

світу належать такі країни, як Китай, США, Японія, Франція та Великобританія, Канада, Німеччина та Іспанія, Австралія, Бразилія, Швеція. Можна зробити висновок про те, що Китаю належить найбільша кількість транснаціональних банків у світі, що свідчить про зростання та динамічний розвиток китайської економіки та банківської сфери. Щодо діяльності транснаціональних банків в Україні, то, беручи до уваги нестабільність та ризикованість української банківської сфери, можемо сказати, що їх діяльність у нашій державі обмежується переважно відкриттям транснаціональними банками відділень у вигляді представництв.

Відсутність в Україні власних потужних ТНК і ТНБ значно послаблює її позиції на міжнародній фінансовій арені та обмежує конкурентоспроможність всієї економіки. Проте останнім часом банки з іноземним капіталом поступово розширюють свою присутність на українському ринку. До найбільших світових банків, які здійснюють свою діяльність в Україні шляхом створення дочірнього банку або часткової участі в капіталі українських банків, належать «Reiffeisenbank», «ING Bank», «Calyon Bank», «HVB Bank», «Citigroup» тощо. Також варто відзначити, що іноземні банки також ведуть переговори з провідними українськими банками щодо можливості їх придбання. До найбільших іноземних банків в Україні НА 2018 рік належать «SEB Group», «Deutsche Bank», «Credit Agricole Group», «BNP Paribas».

Негативний вплив глобалізаційних процесів на фінансову стійкість банківської системи України виявляється через високий ризик залежності від світових системних фінансових криз, тому банківська система України сьогодні належним чином не виконує функцію фінансового забезпечення сталого економічного розвитку. Характерними для нього є зменшення обсягів надання фінансових послуг (особливо обсягів кредитування бізнесу й населення); брак довгострокових фінансових ресурсів; низький рівень розвитку й низька прозорість фондового ринку [2, с. 267]. З огляду на той факт, що банківська система України є недостатньо потужною, щоб витримувати конкуренцію іноземних банків, підвищення конкурентоздатності банківської системи України та національних банків, здатних ефективно співпрацювати з транснаціональними фінансово-банківськими групами, стає все більш важливим та актуальним [5, с. 259].

У цьому контексті можна зробити висновок про те, що основним фундаментальним принципом розвитку

банківської системи України має стати підвищення її здатності забезпечувати та підтримувати сталий розвиток економіки України в умовах динамічної зміни світової економіки та глобалізації і транснаціоналізації господарського життя. Одним з найважливіших кроків на шляху до фінансової стійкості банківської системи України є розробка й реалізація державної стратегії щодо державних фінансових установ і банків, у яких держава стала основним власником у результаті рекапіталізації.

Також до основних напрямів зміцнення конкурентоздатності та розвитку банківської діяльності в Україні можна віднести укрупнення українських банків шляхом злиття та поглинання, підвищення рівня їх капіталізації та збільшення сукупних активів окремих банків і банківської системи загалом, участь банків в міжнародних банківських консорціумах, створення альянсів з транснаціональними банками, сприяння розвитку фінансово-промислових груп та реального сектору економіки за участю національних банків, переорієнтацію діяльності банків на міжнародний бізнес, вихід банків на міжнародні фінансові ринки, відкриття філій банків за кордоном, посилення контролю за діяльністю банків, що сприятиме оптимізації ризиків банківської діяльності та запобіганню виникнення системних фінансових криз, збереження державних банків на ринку банківських послуг, завданнями яких мають стати фінансування пріоритетних державних проєктів, збільшення їх капіталізації [5, с. 260].

Висновки. Підсумовуючи, можемо зробити висновок, що транснаціональні банки справді зайняли панівні позиції у світовій економіці, вони динамічним чином розвиваються в умовах глобалізації та транснаціоналізації господарського життя та міжнародної банківської сфери. Фактично транснаціональні банки є великими кредитно-фінансовими комплексами універсального типу, що були сформовані на основі міжнародної концентрації та централізації капіталу на базі великих комерційних банків розвинених країн світу шляхом інтеграції банківського та промислового капіталів. Основними фінансовими центрами, в яких зосереджені найбільші транснаціональні банки світу, є США, Китай, Японія та Західна Європа.

Щодо банківської системи України, то сьогодні вона не здатна витримувати конкуренцію іноземних банків, тому іноземні транснаціональні банки відкривають відділення в нашій державі у вигляді представництв та дочірніх банків. Таким чином,

Таблиця 1

Рейтинг найбільших транснаціональних банків за 2019 р.

Місце в рейтингу	Країна	Назва банку	Активи (млрд. дол.)
1	Китай	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	3,912.56
2	Китай	China Construction Bank	3,382.42
3	Китай	Agricultural Bank of China	3,293.10
4	Китай	Bank of China LTD	3,241.97
5	Японія	Mitsubishi UFJ Financial Group (MUFG)	2,846.07
6	США	JPMorgan Chase	2,727.38
7	Великобританія	HSBC Holdings (HSBC)	2,658.98
8	США	Bank of America	2,395.89
9	Китай	China Development Bank (CDB)	2,356.62

Джерело: розроблено автором на основі [1]

основоположним напрямом розвитку банківської системи України має стати підвищення її конкурентоспроможності та здатності забезпечувати й підтри-

мувати сталий розвиток економіки України в умовах динамічної зміни світової економіки, глобалізації та транснаціоналізації господарського життя.

Література:

1. World's Largest Banks 2019. URL: <https://www.relbanks.com/worlds-top-banks/top-world-banks-by-assets-2019>.
2. Кузнецова Л., Коваленко В. Вплив глобалізаційних процесів на фінансову стійкість банківської системи. Актуальні проблеми економіки. 2012. С. 264–271.
3. Мозговий О., Оболенська Т., Мусієць Т. Міжнародні фінанси: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2005. 557 с.
4. Офіційний сайт Світового Банку. 2018. URL: <https://data.worldbank.org>.
5. Сагач О., Юденкова К. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їхнього розвитку в світі та Україні. Географія та туризм. 2014. С. 256–261.
6. Щекін Р., Поляков В. Мировая экономика и международные экономические отношения. Москва: Юрайт, 2014. 446 с.

УДК 657

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ
ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS CARRYING OUT AUDIT
OF EXPENSES OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Верига Ю.А.

*кандидат економічних наук, професор,
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

Veriga Y.A.

*Candidate of Economic Sciences, Professor,
National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»*

Падусенко В.В.

*студентка
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

Padusenko V.V.

*Student
National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»*

Стародуб К.О.

*студентка
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

Starodub K.O.

*Student
National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»*

У статті розглянуто методичні прийоми проведення аудиту витрат в сільськогосподарських підприємствах. Визначені основні теоретичні питання аудиту сільськогосподарських підприємств. Розглянуто головні питання які потрібно вирішити при проведенні аудиту витрат. Стаття присвячена дослідженню особливостей проведення аудиту на підприємствах, що спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської продукції. Представлені стадії аудиту сільськогосподарських підприємств. Показані процедури програми аудиту витрат на виробництво продукції. Здійснивши дане дослідження було зроблено висновки щодо проведення аудиту витрат сільськогосподарських підприємствах. Методикою дослідження процесу проведення аудиту витрат на сільськогосподарських підприємствах є аналіз вивчення праць українських вчених.

Ключові слова: аудит, методологія аудиту витрат, програма аудиту, сільськогосподарські підприємства, облік, аналіз, контроль, стадії аудиту.

В статье рассмотрены методические приемы проведения аудита затрат в сельскохозяйственных предприятиях. Определены основные теоретические вопросы аудита сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены основные вопросы, которые нужно решить при проведении аудита затрат. Статья посвящена исследованию особенностей проведения аудита на предприятиях, специализирующихся на производстве сельскохозяйственной продукции. Представлены стадии аудита сельскохозяйственных предприятий. Показаны процедуры программы аудита затрат на производство продукции. Совершив данное исследование были сделаны выводы о проведении аудита затрат сельскохозяйственных предприятий. Методике исследования процесса проведения аудита затрат на сельскохозяйственных предприятиях является анализ изучения трудов украинских ученых.

Ключевые слова: аудит, методология аудита расходов, программа аудита, сельскохозяйственные предприятия, учет, анализ, контроль, стадии аудита.

In article it is considered methodical methods of carrying out audit of expenses in the agricultural enterprises. The main theoretical questions of audit of the agricultural enterprises are defined. It is considered the main issues which it is necessary to resolve when carrying out audit of expenses. Article is devoted to a research of features of carrying out audit at the enterprises specializing in production of agricultural products. Stages of audit of the agricultural enterprises are presented. Procedures of the program of audit of costs of production are shown. Having conducted this research it was made conclusions concerning carrying out audit of expenses of the agricultural enterprises. Technique of a research of process of carrying out audit of expenses at the agricultural enterprises is the analysis of studying of works of the Ukrainian scientists.

Keywords: audit, methodology of audit of expenses, program of audit, agricultural enterprises, account, analysis, control, audit stages.

Постановка проблеми. Процес виробництва продукції сільськогосподарських підприємств сприяє виникненню різних видів витрат. Управління виробництвом вимагає якісного ведення обліку витрат та розрахунку собівартості продукції, а також забезпечення контролю за використанням всіх видів ресурсів.

Велика увага приділяється аудиту витрат на виробництво сільськогосподарської продукції. Якісна перевірка вимагає від аудиторів високої кваліфікації, використання методики аудиту, що враховує різні галузеві особливості.

Проблема сторона аудиту проявляється в отриманні достовірної інформації про доходи та витрати, яка б не вводила в оману користувачів звітності під час прийняття ними управлінських рішень.

Відпрацьована система аудиту дозволить виявити в діяльності сільськогосподарських підприємств можливі порушення та рекомендувати заходи для підвищення фінансового стану та зміцнення становища на ринку сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку аудиту на сільськогосподарських підприємствах розглядалися в наукових працях таких вчених: Дяченко О.П., Ройченко А.О., Кабак І.А., Котова С.О., Кравченко М.В., Даценко А.Є., Золотаренко Ю.В., П'ятигорець Г.С., Копцюх О.С та інші.

Мета дослідження. Метою статті є розкриття теоретичних та методичних аспектів аудиту витрат сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Діяльність сільськогосподарського підприємства поєднується з витратами, які є особливою частиною його діяльності.

Кабак І.А. на основі проведеного ним дослідження теоретико-методологічних основ обліку і аналізу витрат зазначає, що «витрати – це вартість ресурсів, що використовуються в подальшому для отримання прибутку, чи досягнення інших цілей підприємства» [3].

Витрати впливають на всю роботу підприємства, визначаючи ціноутворення, обсяги виробництва продукції, величина прибутку, показники фінансо-

вого стану, конкурентоспроможність продукції та підприємства загалом.

Виробництво сільськогосподарської продукції має такі особливості: сезонність виробництва, наявність в обліку об'єктів, які відсутні в інших галузях та специфіка оподаткування, кредитування та державна підтримка підприємств.

Враховуючи всі особливості сільськогосподарського виробництва для забезпечення організації обліку та проведення контролю за діяльністю підприємств, велику роль відіграє аудит витрат.

Аудит відповідно до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» – це аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи або представництва іноземного суб'єкта господарювання або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність групи з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність [1].

Науковці Дяченко О.П., Ройченко А.О. у своєму дослідженні зазначають, що «аудиторська перевірка витрат є одним з трудомістких процесів в аудиторській діяльності, вимагає великої зосередженості, знань нормативних та інструктивних матеріалів з їх наступними змінами, а також особливостей правильного розрахунку виробничих витрат в окремих видах господарської діяльності організації» [2].

Ми погоджуємося з думкою С.О Котової стосовно того, що «метою аудиту витрат сільськогосподарських підприємств є перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень бухгалтерського обліку або інших правил згідно із вимогами користувачів» [4, с. 55].

При проведенні аудиту сільськогосподарських підприємств Котова С.О виділяє наступні стадії, які

наведено у таблиці 1 та доповнено авторами у частині дослідної стадії.

Вчені Кравченко М.В., Даценко А.Є. та Золотаренко Ю.В. також у своїй роботі займалися дослідженням стадій та етапів аудиторської перевірки і зазначили, що доцільним є проведення аудиторської перевірки за такими етапами:

- підготовка та планування аудиту (розробка загальної стратегії перевірки, складання загального плану і програми аудиту та оцінка ризику неефективності аудиту, встановлення границь суттєвості);

- перевірка системи обліку та внутрішнього контролю (вивчення елементів системи внутрішнього аудиту та оцінка ризиків контролю в управлінні продажами сільськогосподарської продукції, виконаних робіт та наданих послуг);

- збирання аудиторських доказів і документування аудиту;

- заключний етап аудиторської перевірки (підготовка звіту за результатами аудиту, подання пропозицій керівництву сільськогосподарського підприємства та складання аудиторського висновку) [5, с. 850].

На нашу думку, програма аудиту витрат на виробництво сільськогосподарської продукції має включати такі процедури:

- перевірка стану внутрішнього контролю підприємства за понесені на виробництво сільськогосподарської продукції витрати;

- перевірка правильності відображення витрат відповідно до класифікації;

- перевірка законності списання витрат;

- перевірка первинних документів з обліку витрат;

- перевірка правильності нарахування амортизації;

- перевірка правильності включення у витрати на виробництво витрат на оплату праці;

- перевірка правильності формування накладних витрат та їх розподілу;

- перевірка правильності та повноти відображення інформації про витрати у фінансовій звітності та примітках до неї.

Важливим моментом є налагодження первинного обліку надходження продукції рослинництва, тому аудитор повинен оцінити організацію первинного обліку, перевірити відповідність даних первинних документів даним аналітичного та синтетичного обліку і встановити своєчасність здачі документів до бухгалтерії.

П'ятигорець Г.С. та Копцюх О.С. вважають, що «під час проведення аудиту на сільськогосподарських підприємствах вирішуються такі питання:

- дотримання підприємством норм, визначених П(С)БО 16 «Витрати», їх переліку під час піднесення окремих витрат до прямих матеріальних, трудових, а також загальновиробничих та інших;

- правильність відображення в регістрах бухгалтерського обліку всіх видів прямих витрат на виробництво;

- законність формування загальновиробничих витрат і віднесення їх на рахунки бухгалтерського обліку;

- обґрунтування об'єктів і номенклатури статей витрат;

- документальне оформлення операцій з обліку витрат виробництва й калькуляції собівартості та виходу продукції;

- правильність оформлення витрат і виходу продукції промислових, допоміжних та обслуговуючих виробництв;

Таблиця 1

Стадії аудиту витрат сільськогосподарських підприємств

Стадія аудиту	Етапи аудиту
1. Підготовка і планування аудиторської перевірки (початкова)	<ul style="list-style-type: none"> - отримання інформації про підприємство; - вивчення й оцінка систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю підприємства; - оцінка й визначення прийнятного рівня аудиторського ризику і рівня суттєвості; - визначення напрямів аудиту, аудиторських процедур, обсягу аудиторської вибірки і терміну проведення аудиторської перевірки; - складання плану і програми аудиту [4, с.56].
2. Проведення аудиторської вибірки і здійснення аудиторських процедур (дослідна)	<ul style="list-style-type: none"> - ознайомлення з процесом виробництва та реалізації продукції; - спостереження за процесом виробництва; - особиста участь у контрольних процедурах, та спостереження за ними; - тестування системи внутрішнього контролю підприємства; - перевірка первинної документації, що підтверджують витрати; - тестування на відповідність витрат, відображених у звітності, критерієм визнання; - оцінка правильності класифікації витрат; - перевірка правильності формування собівартості продукції; - перевірка розподілу загальновиробничих витрат; - перевірка аналітичного та синтетичного обліку витрат та правильність складання фінансової звітності та податкової декларації;
3. Оцінка результатів проведених аудиторських процедур і складання звіту аудитора й аудиторського висновку (завершальна)	<ul style="list-style-type: none"> - оцінка якості проведення аудиторської вибірки і здійснення аудиторських процедур; - узагальнення та аналіз результатів перевірки; - обговорення з керівництвом підприємства виявлених у процесі аудиту проблем; - узгодження пропонування аудиторською фірмою поправок до фінансової звітності підприємства; - складання звіту аудитора, який надається керівництву підприємства; - контроль якості усунення підприємством, виявлених у процесі аудиту істотних викривлень фінансової звітності; - складання акта виконаних робіт та аудиторського звіту [4, с.56].

- достовірність формування, розподілу та відображення в обліку загальногосподарських витрат» [6, с. 53–54].

На нашу думку, слід приділити увагу аудиту витрат за їх елементами, яка покладена в основу ведення фінансового обліку витрат за рахунками 8 класу плану рахунків бухгалтерського обліку.

Різноманітність напрямів сільськогосподарського підприємства (рослинництво, тваринництво, птахівництво) безпосередньо впливає на проведення аудиту тому, що велика кількість процесів пов'язаних з перетворенням біологічних активів (приплід, приріст, тощо), що ускладнює перевірку правильності обліку його в бухгалтерських регістрах. При проведенні аудиту необхідно враховувати не тільки сезонність робіт але й затрати на них, які змінюються в залежності від кліматичних умов.

Дуже важливим моментом у діяльності сільськогосподарського підприємства є збирання врожаю й оприбуткування готової продукції рослинництва, оскільки від того, наскільки правильно організовано облік, залежить правильність калькулювання собівартості усієї продукції та її одиниці. Тому аудитор повинен перевірити організацію та забезпечення проведення в сільськогосподарському підприємстві відповідної підготовчої роботи.

Таким чином, аудит витрат сільськогосподарського підприємства повинен здійснюватися як за видами продукції, статтями калькулювання, елементами витрат, за місцями виникнення та центрами відповідальності так і за об'єктами фінансово-виробничої калькуляції витрат.

Висновки. Особливості проведення аудиту в сільськогосподарських підприємствах зумовлені різноманітністю його напрямів отримання продукції: рослинництво, тваринництво, допоміжне виробництво тощо, а також великою кількістю процесів, які відбуваються в цій галузі. В жодній галузі не спостерігається те, щоб від одного виду сільськогосподарської культури або тварини отримувалось би ще кілька видів продукції, що впливає на розмежування витрат та їх обліку в секторі сільськогосподарського аудиту.

Аудитор для кожного конкретного сільськогосподарського підприємства може надати рекомендації щодо підвищення рівня координації процесів планування, обліку, аналізу, контролю й регулювання діяльності, що дозволить підвищити якість управлінських рішень та ефективність системи управління підприємством в цілому і надасть достовірну й неупереджену інформацію про фінансово-майновий стан, перспективи розвитку та фінансову стабільність підприємства зацікавленим користувачам: інвесторам, кредиторам, державі тощо.

Отже, специфіка сільськогосподарського виробництва впливає на організацію, вибір методів та прийомів проведення аудиту в аграрного сектору, тому її знання дозволяють аудитору, здійснити неупереджену, документально підтверджену оцінку господарської діяльності агропромислових виробництв.

Поряд з цим, методичне забезпечення зовнішнього аудиту потребує свого подальшого теоретичного та прикладного вивчення.

Література:

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21.12.2017 № 2258-VIII. URL: https://kodeksy.com.ua/pro_audit_fin_ansov_oi_zvitnosti_t_a_auditors_ku_diyal_nist.htm (дата зняття з екрану 21.03.2020).
2. Дяченко О.П., Ройченко А.О. Методичні аспекти проведення аудиту витрат виробництва. Одеський державний аграрний університет. 2017 сайт
3. Кабак І.А. Організаційно-методичні аспекти обліку і аудиту витрат виробництва продукції рослинництва на підприємстві. Ефективна економіка. 2017. № 1.
4. Котова С.О. Теоретико-методичні аспекти проведення аудиту витрат агропромислового виробництва. «Молодий вчений». 2017. № 1.1(41.1). С. 55–59.
5. Кравченко М.В., Даценко А.Є., Золотаренко Ю.В. Теоретичні аспекти контролю й аудиту процесу реалізації готової продукції в аграрному підприємстві. Економіка і суспільство. 2018. № 15. С. 848–851.
6. П'ятигорець Г.С., Кошцюх О.С. Особливості проведення аудиту на сільськогосподарських підприємствах. Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». 2017. №14. С. 52–57.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

FEATURES OF ASSESSMENT OF BIOLOGICAL ASSETS

Верига Ю.А.

*кандидат економічних наук, професор,
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

Veriga Y.A.

*Candidate of Economic Sciences, Professor,
National University "Yuri Kondratyuk Poltava Politechnic"*

Калайда Л.О.

*студентка
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

Kalayda L.O.

*Student
National University "Yuri Kondratyuk Poltava Politechnic"*

У статті досліджено питання оцінки біологічних активів. Виділено два види за допомогою яких вона може бути здійснена: за первісною вартістю та за справедливою вартістю. Метою статті є розгляд особливостей зазначених видів оцінки біологічних активів. Висвітлено методи і підходи її здійснення з використанням справедливої вартості. Досліджено питання вибору виду оцінки залежно від способу надходження біологічного активу на підприємство. У статті визначено позитивні та негативні сторони використання первісної вартості та справедливої вартості. Особливо обґрунтовано умови та проблеми, які перешкоджають здійсненню оцінки за справедливою вартістю. Здійснивши дане дослідження, були зроблені висновки щодо оцінки біологічних активів.

Ключові слова: біологічний актив, оцінка, первісна вартість, справедлива вартість.

В статье исследованы вопросы оценки биологических активов. Выделены два вида с помощью которых она может быть осуществлена: по первоначальной стоимости и по справедливой стоимости. Целью статьи является рассмотрение особенностей указанных видов оценки биологических активов. Освещены методы и подходы ее осуществления с использованием справедливой стоимости. Исследован вопрос выбора вида оценки в зависимости от способа поступления биологического актива на предприятие. В статье определены положительные и отрицательные стороны использования первоначальной стоимости и справедливой стоимости. Особенно обоснованы условия и проблемы, которые препятствуют осуществлению оценки по справедливой стоимости. Совершив данное исследование, были сделаны выводы относительно оценки биологических активов.

Ключевые слова: биологический актив, оценка, первоначальная стоимость, справедливая стоимость.

The issue of evaluation the biological assets has been researched in the article. It is distinguished two kinds of them by means of which it can be carried out: on an original cost and on a fair value. The aim of the article is to consider the features of these types of evaluation of biological assets. It is reflected the methods and approaches of their implementation with the use of its fair value. It has been also researched the issue of choice the type of evaluation depending on the way of receipt of biological asset on an enterprise. The article identifies positive and negative sides of the use of original cost and fair value. Especially reasonable are the terms and problems that prevent realization of estimation on a fair value. Having done the research, the conclusion regarding the valuation of biological assets has been made.

Keywords: biological assets, assessment, initial value, fair value.

Постановка проблеми. В Україні однією з провідних галузей економіки залишається сільське господарство і на теперішній час цій галузі діяльності приділяється значна увага. Держава намагається підтримувати працівників, зайнятих у сільському господарстві. Але головною умовою ефективного ведення будь – якої діяльності є правильне ведення бухгалтерського обліку. В сільському господарстві важливо правильно здійснювати оцінку активів, а саме біологічних, оскільки вони займають найбільшу частку у балансі підприємства. Вибір метода

оцінки впливає на правильність розрахунків показників фінансової звітності, фінансового результату та фінансового стану підприємств, що є актуальним на теперішній час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки біологічних активів є актуальним і йому присвячені праці таких науковців: Брик М., Головачко В.М., Кравченко О.В., Заточна Д.В., Овчарова Н.В., Пасенко Н.С., Горяєва М.С., Пилипенко К.А., Бендас Ю.С., Арутюнова О.А., Труфіна Ж.С., Фесенко В., Таран В. та інших.

Мета дослідження. Цілями статті є визначення основних видів оцінок біологічних активів, розгляд їх особливостей і проблеми застосування.

Виклад основного матеріалу. Основні особливості обліку оцінки та відображення у звітності біологічних активів регламентується П(С)БО 30 «Біологічні активи». Відповідно до цього положення «біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди» [1].

Біологічні активи поділяються на такі групи: поточні біологічні активи, довгострокові біологічні активи (рис. 1).

Для сільськогосподарського підприємства досить важливо оцінити біологічний актив. Адже правильне його оцінювання впливає на його фінансовий результат.

П(С)БО 30 «Біологічні активи» передбачено оцінку біологічних активів за первісною вартістю та за справедливою вартістю.

Первісна вартість являє собою суму всіх витрат, понесених на виготовлення або придбання активу.

Справедлива вартість – сума за якою можна обміняти актив або сплатити зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами [2, с. 204].

Вибір оцінки біологічного активу залежить від способу його надходження на підприємство (рис. 2).

За даними рис. 2, можна дійти висновку, що нормативно-правовим документом для випадків при надходженні біологічних активів на підприємство, рекомендує використовувати справедливую вартість. Однак її застосування може здійснюватися при наявності активного ринку, тобто такого, для якого характерні наступні ознаки:

- однорідність продукції, яка продається та купується на ринку;
- наявність зацікавлених продавців і покупців;
- наявність загальнодоступної інформації про ринкові ціни.

При наявності кількох активних ринків оцінка біологічних активів повинна ґрунтуватися на даних того ринку, на якому підприємство передбачає продавати біологічний актив.

Якщо активний ринок відсутній, як зазначає Овчарова Н.В., справедлива вартість біологічних активів може визначатися:

– за останньою ринковою ціною операції з такими активами, але лише за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищах, де діє підприємство;

– за ринковими цінами на подібні активи, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість;

– за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на додаткові біологічні активи та сільгосппродукцію. При цьому, обираючи цей підхід підприємство може самостійно встановити склад таких показників, розробити порядок їх визначення, а також методичку оцінки біологічних активів із застосуванням зазначених показників;

– за теперішньою вартістю майбутніх чистих грошових надходжень від активу, обчисленою відповідно до П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів», у разі відсутності інформації про ринкові ціни і якщо біологічний актив є довгостроковим [4, с. 414].

Отже, здійсненню оцінки біологічних активів за справедливою вартістю потребує дотримання певних умов: підприємству необхідно увесь час слідкувати за оновленням ринкових цін на біологічний актив, суб'єкт господарювання може зазнавати негативних змін у технологічній, ринковій, правовій або ж економічній сфері, не можливо достовірно оцінити інформацію про додаткові показники, які впливають на рівень цін на біологічний актив.

Сільськогосподарське підприємство повинно постійно відслідковувати необхідну інформацію про ринкові ціни використовуючи мережу Інтернет, де

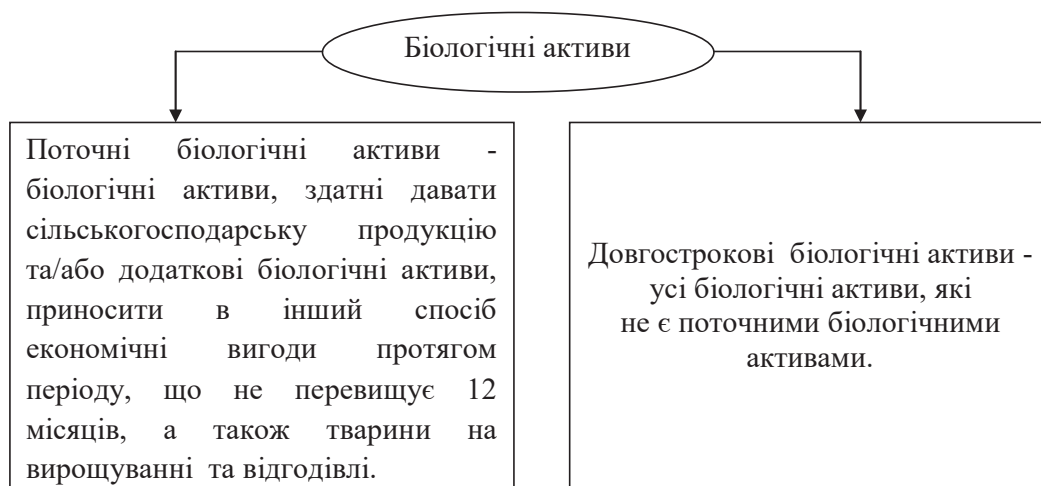


Рис. 1. Класифікація біологічних активів

Джерело: складено за [1]

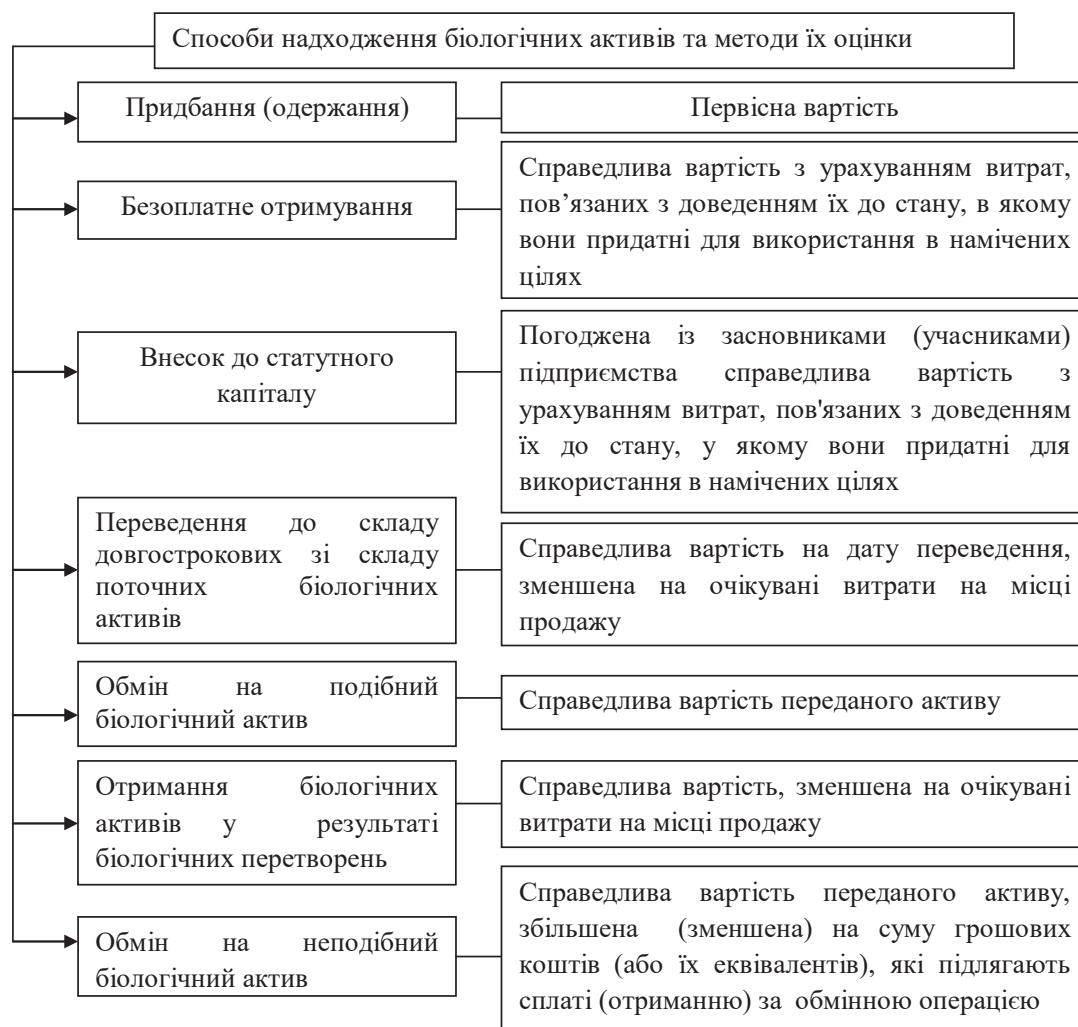


Рис. 2. Оцінка біологічного активу залежно від способу його надходження

Джерело: розроблено на основі [6; 7]

на веб-сайтах розміщується інформації про ціни на той чи інший біологічний актив на теперішній час. Також доцільно спостерігати за середнім рівнем цін на продукції по області, де розташоване підприємство. Якщо воно займається експортом (імпортом) важливо вивчити ціни на міжнародному ринку, щоб правильно та з вигодою оцінити біологічний актив.

Для злагодженої роботи щодо пошуку інформації та здійсненні достовірної оцінки можуть створюватися спеціальні комісії, яка вивчає питання ринкових цін, оцінює актив і відображає ціни про біологічний актив у Акті визначення справедливої вартості. Цей Акт є внутрішнім документом підприємства, який воно самостійно розробляє.

Труфіна Ж.С. виділяє такі підходи до визначення справедливої вартості: ринковий (сукупність методів оцінки вартості об'єкта, що ґрунтуються на інформації про реальні угоди на ринках), доходний (сукупність методів оцінки вартості об'єкта, що ґрунтуються на визначенні майбутніх доходів від об'єкта оцінки), витратний (сукупність методів оцінки вартості об'єкта, що ґрунтуються на визначенні витрат, необхідних для відновлення об'єкта оцінки з врахуванням зносу) [8, с. 213].

Кравченко О.В. і Заточна Д.В. виділяють при застосуванні справедливої вартості такі методи оцінки (рис. 3) [3, с. 387].

Оцінка за справедливою вартістю є більш складною, ніж первісна, оскільки вона потребує значних інформаційних та методологічних зусиль. Використання первісної оцінки є простішою у використанні. Можна виділити переваги та недоліки кожної з оцінок (табл. 1).

Проаналізувавши дані таблиці, можна дійти висновку, що найбільше переваг та найменше недоліків має первісна вартість. Вона є більш простішою у використанні, документально підтверджена, логічна, але через певний проміжок часу вона надасть підприємству інформацію, яка негативно вплине на його фінансовий результат, що пов'язано із швидкими змінами цін на ринку. Тому, підприємству у більшості випадків доцільно використовувати справедливую вартість, яка дозволить оцінити актив відповідно теперішніх ринкових цін.

Висновки. Таким чином, можна зазначити, що оцінка біологічного активу є досить важливою у діяльності сільськогосподарських підприємств. Адже від правильності вибору виду оцінки, методики залежить фінансовий результат діяльності суб'єкта

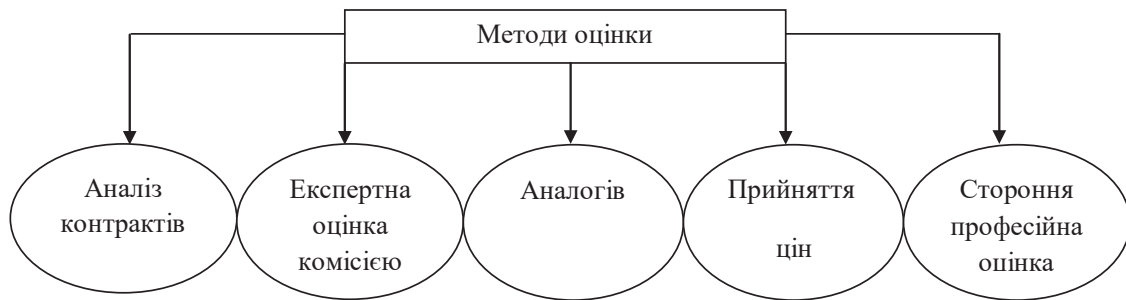


Рис. 3. Методи оцінки за справедливою вартістю

Таблиця 1

Переваги та недоліки оцінок біологічних активів

Первісна вартість
<p>ПЕРЕВАГИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Величина витрат, понесених на придбання активу, документально підтверджена. 2. Формування первісної вартості на основі фактичних цін. 3. Об'єктивність оцінювання фінансового результату. 4. Дотримання принципу достовірності. 5. Економічність, простота та логічність методики розрахунку. <p>НЕДОЛІКИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Динамічність на економічному ринку, що приводить до неадекватності оцінки після певного проміжку часу. 2. Необхідність здійснення переоцінки активів, у зв'язку зі зміною курсу валют або ж коли актив зазнає морально (фізичного) зносу.
Справедлива вартість
<p>ПЕРЕВАГИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Об'єктивна оцінка майбутніх грошових потоків. 2. Актив відображається за реальною ціною, що позитивно впливає на фінансовий стан підприємства. 3. Підприємство може адекватно порівнювати активи, придбані в різний період часу. 4. Застосування єдиних підходів до відображення вартості активів у фінансовій звітності задля залучення інвестицій. <p>НЕДОЛІКИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність документального підтвердження. Має умовний характер. 2. Існує ймовірність відсутності активного ринку, пов'язаного із сільським господарством. 3. Можливість порушення принципу обачності. 4. Брак досвіду застосування такої оцінки в бухгалтерському обліку сільського господарства та інших видах економічної діяльності.

Джерело: розроблено на основі [5], курсивом виділені пропозиції авторів

господарювання. Доцільно звертати увагу на спосіб до певної класифікаційної ознаки, слідкувати за змі- надходження біологічного активу, відношення його нами на активному ринку.

Література:

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 318 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05> (дата звернення 18.03.2020 р.)
2. Головачко В.М. Поняття, класифікація та оцінка біологічних активів. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. № 1(3). С. 201–206.
3. Кравченко О.В., Заточна Д.В. Особливості обліку поточних біологічних активів. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 6(17). С. 685–688.
4. Овчарова Н.В. оцінка біологічних активів: проблеми методики та організації. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. № 1(4). С. 411–417.
5. Пасенко Н.С., Горяєва М.С. Застосування справедливої вартості в обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 2. С. 351–358.
6. Труфіна Ж.С. Оцінка довгострокових біологічних активів. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2017. № 3. С. 208–216.
7. Фесенко В., Таран В. Проблеми оцінки поточних біологічних активів та відображення їх у фінансовій звітності підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 1. С. 139–147.

СУТЬ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE ESSENCE OF INVENTORY AND THE FEATURES OF ITS ENTERPRISE

Глушач Ю.С.

*кандидат економічних наук, старший викладач
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Hlushach Y.S.

*Ph.D. in Economics
Kharkov National University named after V.N. Karazina*

Матюшко М.М.

*студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Matyushko M.M.

*Student
Kharkov National University named after V.N. Karazina*

Стаття включає в себе розгляд етапів та особливостей проведення інвентаризації на підприємстві, аналіз нормативної бази бухгалтерського обліку по організації і проведенню інвентаризації на підприємствах. Висвітлено сутність інвентаризації як елементу методу бухгалтерського обліку та контролю, її зміст, місце і роль в господарській діяльності підприємств та у формуванні достовірних показників фінансової звітності. Підтверджено важливість інвентаризації як одного із основних інструментів контролю за діяльністю підприємства, адже за допомогою цього процесу перевіряється відповідність фактичних даних про майно і зобов'язання підприємства з даними бухгалтерського обліку. Розкриті питання порядку і методики проведення інвентаризації на підприємстві, які надають можливість визначити реальні дані про фактичну наявність та залишки цінностей.

Ключові слова: інвентаризація, матеріально відповідальна особа, об'єкти інвентаризації, бухгалтерський облік, фінансова звітність, аудит, економічний суб'єкт.

Статья включает в себя рассмотрение этапов и особенностей проведения инвентаризации на предприятии, анализ нормативной базы бухгалтерского учета по организации и проведению инвентаризации на предприятиях. Освещены сущность инвентаризации как элемента метода бухгалтерского учета и контроля, ее содержание, место и роль в хозяйственной деятельности предприятий и в формировании достоверных показателей финансовой отчетности. Подтверждена важность инвентаризации как одного из основных инструментов контроля за деятельностью предприятия, ведь с помощью этого процесса проверяется соответствие фактических данных об имуществе и обязательствах предприятия по данным бухгалтерского учета. Раскрыты вопросы порядка и методики проведения инвентаризации на предприятии, которые предоставляют возможность определить реальные данные о фактическом наличии и остатках ценностей.

Ключевые слова: инвентаризация, материально ответственное лицо, объекты инвентаризации, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, аудит экономического субъекта.

The article includes an overview of the stages and features of carrying out inventory at the enterprise, analysis of the regulatory framework of accounting for the organization and carrying out inventory at enterprises. The essence of the inventory as an element of the method of accounting and control, its content, place and role in the economic activity of enterprises and in the formation of reliable indicators of financial reporting are highlighted. The importance of inventory as one of the main tools for controlling the activity of an enterprise is confirmed, as this process verifies the compliance of factual property data and the obligations of an enterprise with accounting data. The issues of order and methods of carrying out inventory at the enterprise, which provide an opportunity to determine real data on the actual availability and residual values, are revealed.

Keywords: inventory, financially responsible person, inventory objects, Accounting, Financial Statements, audit, economic entity.

Постановка проблеми. Результати діяльності підприємства визначаються не лише успішністю його діяльності на ринках збуту, але й злагодженою системою управління якістю, яка залежить від вирішення питань щодо проведення інвентаризації. Так як цей

процес є важливим у функціонуванні механізму внутрішньогосподарського контролю, інвентаризація проводиться для забезпечення максимального дотримання законних вимог у системі обліку за допомогою підтвердженої повної і достовірної інформації.

Інвентаризація на сучасному етапі є дієвим засобом підтримки прийняття рішень у сфері управління якістю на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених досліджували основні аспекти проведення інвентаризації, зокрема Дем'яненко М.Я., Чудовець В.В., Житний П.Є., Олійник С.О., Кутер М.І., Тхагапсо Р.А. та інші. Але окремі питання, що пов'язані із сутністю інвентаризації та особливостями організації її проведення є недостатньо вирішеними, а саме, розгляд етапів, порядку і методики її проведення, обґрунтування значення інвентаризації як одного із головних інструментів контролю за діяльністю підприємства.

Мета дослідження. Необхідно з'ясувати сутність інвентаризації та її роль у системі бухгалтерського обліку підприємства і виявити особливості проведення інвентаризації на підприємствах та порядок її проведення на теперішній час, на який потрібно звернути увагу економічним суб'єктам для мінімізації наслідків, пов'язаних з помилками при проведенні цього прийому фактичного контролю.

Виклад основного матеріалу. Тільки за рахунок систематичного контролю облікових процесів підприємства можуть забезпечувати достовірність отриманої інформації після бухгалтерського обліку та їх віддзеркалення у фінансовій звітності. Інвентаризація виступає головним засобом реалізації цього контролю. Зазначимо тут, що відповідно до статті 10 Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», правдивість інформації, отриманої з обліку і бухгалтерської звітності, забезпечується інвентаризацією господарських засобів і зобов'язань, виявленням й документальним підтвердженням їх наявності, стану та вартості [5].

Інвентаризація – це прийом економічного контролю, що сприяє виявленню і оцінюванню реального стану будь-якої господарської одиниці бухгалтерського обліку. Інвентаризацію на підприємстві проводять як для організації обліку та внутрішнього контролю, так і в **аудиті** – при проведенні виїзних податкових перевірок і в інших видах контрольних заходів і перевірок. Потрібно зазначити, що інвентаризація важлива і під час здійснення судово-бухгалтерської експертизи.

Олійник С.О. у своїх дослідженнях визначає інвентаризацію як оцінку і контроль реальної наявності об'єкта, якому притаманний ряд таких властивостей: наявність розпорядження; встановлення ознак об'єкта щодо якості і кількості; втручання в процес колегіального органу; оцінювання і фіксація фактів, передача до бухгалтерії для обробки і законодавче корегування документів; підсумовування і впровадження результатів; встановлення рішень [4].

Звіт підприємства повідомляє про кількість наявних запасів, їх вартість та дозволяє порівняти їх з попередніми запасами. Є підприємства, які проводять інвентаризацію лише один раз на рік. Можливо, рівень їх запасів не сильно змінюється або ж вони вважають, що цей процес потребує занадто багато робочого часу [7]. Але сучасні технології, які вико-

ристовують для підбиття підсумкових даних інвентаризації, допомагають прискорити процес і, в результаті, збільшити валовий прибуток, зменшити збитки, відходи та забезпечити миттєві результати. Саме проведення інвентаризації допомагає інформації розкриватися, що, беззаперечно, є запорукою прозорості наданої **фінансової звітності**, яка є необхідною для довіри між учасниками будь-якого ринку.

Інвентаризація є інструментом, що дозволяє перевірити правдоподібність визнання активів і зобов'язань, правильність їхньої оцінки та, внаслідок цього, підняти якість фінансової звітності, а також в'яснити розходження між даними **бухгалтерського обліку** та реальною наявністю [1, с. 27], станом і оцінкою активів, зобов'язань підприємства та зареєстрованого капіталу, перевірити повноту документальних оформлень і віддзеркалення операцій в системі бухгалтерського обліку. Крім цього, інвентаризація допомагає контролювати роботу матеріально відповідальних осіб і підвищувати дисципліну на підприємстві.

Спочатку сутність інвентаризації взагалі була представлена з її інформаційного плану, адже раніше власники тільки бажали дізнатися за допомогою цього процесу про те, що і в якій кількості в них наявне. З часом роль цього методу бухгалтерського обліку зросла, і інвентаризація здобула контрольний характер: усі активи ділились між визначеними особами, почав вводитися поточний облік за всіма надходженнями і видатками. Час від часу ця інформація порівнювалась із тим, що було [3, с. 17]. На сучасному етапі інвентаризація стала одним з найважливіших методів економічного контролю.

Згідно із законодавством України, **економічний суб'єкт** сам може проявити ініціативу щодо проведення інвентаризації, за виключенням подій, коли її потрібно провести обов'язково. Варто зазначити, що Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків № 69 втратила чинність ще 1 січня 2015 р., а замість цього законодавчою основою щодо регулювання інвентаризації стало Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Міністерства Фінансів від 02.09. 2014 р. № 879 [6]. Саме тут (у 7 пункті першого розділу) зазначено події, при яких інвентаризація є обов'язковою: передача майна державного підприємства в оренду, приватизація майна державного підприємства, перетворення державного підприємства в акціонерне товариство; зміна матеріально відповідальних осіб (на день приймання-передачі справ); встановлення фактів крадіжок або зловживань, зіпсування цінностей, а також за приписом судово-слідчих органів; пожежа, стихійне лихо або техногенні аварії; ліквідація підприємства, а також перед складанням річної фінансової звітності.

Інвентаризація як методичний прийом застосовується задля забезпечення правдивості інформації, отриманої від бухгалтерії і зі Звіту підприємства, наприклад, щодо реальної наявності і визначеної оцінки товарно-матеріальних цінностей, вмісту грошових

коштів в касі, на інших рахунках в банках, виявлення лишку чи нестачі цінностей і коштів, дійсності обліку господарських одиниць інвентаризації [2]. **Об'єкти інвентаризації** і дату її проведення визначає керівник підприємства. Під об'єктами інвентаризації розуміють види активів і зобов'язань, які фактично інвентаризуються із систематизацією в розрізі рахунків бухгалтерського обліку підприємства, наприклад, грошові засоби (рахунки 30, 31), незавершене виробництво (рахунок 23), основні засоби (рахунок 10), заборгованість підприємства перед постачальниками і підрядниками (рахунок 63) та інше.

Звичайно, економічний суб'єкт в обліковій політиці свого підприємства повинен закріплювати порядок організації і проведення інвентаризації, який він самостійно формує відповідно до законодавства України. Керівник підприємства для проведення інвентаризації, створює інвентаризаційну комісію, до якої входять працівники апарату управління організації, бухгалтерської служби (у складі представників аудиторської фірми, централізованої бухгалтерії, суб'єктів підприємницької діяльності) та інші працівники підприємства з досвідом щодо об'єктів інвентаризації. А головою комісії є сам керівник підприємства (його заступник) або директор структурного підрозділу, якому повноваження надано керівником [6]. Варто зазначити, що у випадку ведення бухгалтерського обліку безпосередньо керівником, останній очолює інвентаризаційну комісію і самостійно здійснює роботу у повному складі та за наявності **матеріально відповідальної особи**. Помилкою інвентаризаційної комісії під час перевірки господарських засобів, що перебувають на відповідальному зберіганні у одних тих самих матеріально відповідальних осіб, є призначення того ж самого працівника два роки поспіль.

Доцільно на основі загальних правил затверджувати графік проведення інвентаризації, встановлювати власні положення щодо порядку її проведення в організації з урахуванням специфіки виду її діяльності, наявності і характеру активів і зобов'язань, структури організації, документообігу, але при цьому потрібно спиратися на законодавчу базу. Допущені керівництвом порушення порядку проведення інвентаризації можуть призвести до великих

втрат, як внаслідок трудових сутичок з матеріально відповідальними працівниками, так і внаслідок майнових сутичок з іншими організаціями.

В процесі організації та проведення інвентаризації можна виділити три основні етапи (табл. 1).

Щодо інвентаризації окремих видів активів і фінансових зобов'язань, то правила їх проведення також визначені законодавством. При інвентаризації основних засобів звертається увага на наявність інвентаризаційних карток, книг, описів, інвентарних списків та інших реєстрів аналітичного обліку, технічних паспортів чи іншої технічної документації, документів на основні засоби, що здані/прийняті організацією в оренду чи на зберігання, документів, які підтверджують знаходження об'єктів у власності організації. А також перевіряється їх фактична наявність, технічний стан, умови використання тощо [5, с. 36]. При інвентаризації основних засобів комісія проводить огляд об'єктів і заносить в інвентаризаційні описи повне найменування кожного об'єкту, призначення, інвентарні номери і основні технічні чи інші показники. Якщо об'єкт підлягав відновленню чи реконструкції, внаслідок чого змінилося його основне призначення, то він заноситься до опису відповідно новому призначенню. На основні засоби, які вже не придатні до експлуатації і не підлягають відновленню, для прийняття рішень щодо використання цих об'єктів у подальшому потрібно скласти окремий опис, де потрібно вказати час введення в експлуатацію і причини, які призвели об'єкти до непридатності.

При інвентаризації нематеріальних активів встановлюється фактична наявність і правильність оформлення повного пакету всіх необхідних документів, що підтверджують правильність віднесення об'єктів до нематеріальних активів, їх цінність, корисність і право організації їх використовувати і отримувати дохід від цього.

Особливості перевірки фінансових інвестицій залежать від виду, способу зберігання і управління цінними паперами, вкладень в статутний капітал інших організацій. Цінні папери, що зберігаються у економічного суб'єкта, вивчаються, оглядаються за окремими видами і елементами. В акті вказуються назва, серія, номери, номінальна і фактична вартості,

Таблиця 1

Етапи організації і проведення інвентаризації

№	Етапи	Завдання
1	Підготовчий	Визначення об'єктів інвентаризації, термінів її проведення, персонального складу інвентаризаційної комісії, оформлення наказів. Підготовка і представлення останніх звітів матеріально відповідальних осіб. Підготовка необхідних документів і забезпечення інших умов для проведення інвентаризації. Отримання розписки з матеріально відповідальних осіб (підписання інвентаризаційного опису).
2	Основний	Проведення огляду і інших прийомів інвентаризації, виявлення фактичної наявності відповідних об'єктів обліку, яка порівнюється з даними реєстрів бухгалтерського обліку. Здійснення фіксації результатів роботи комісії в робочих документах.
3	Завершальний	Оформлення документів інвентаризації, виявлення результатів, заповнення звірятьних відомостей і складання інвентаризаційною комісією протоколу. Уточнення даних. Прийняття остаточних рішень на засіданні. Відображення результатів інвентаризації в системі бухгалтерського обліку і звітності.

Джерело: складено автором за [6]

терміни погашення, кількість і загальна вартість окремо по кожному виду вкладень. Реквізити кожного цінного паперу порівнюються з даними описів (реєстрів чи книг). Інвентаризація цінних паперів, що були здані на зберігання до спеціалізованих організацій, наприклад, до банку-депозитарію, відбувається через порівняння залишків сум на відповідних рахунках бухгалтерського обліку підприємства з даними виписок цих спеціалізованих організацій. А щодо фінансових вкладень без документів – потрібно встановити наявність тих документів, які підтверджують їх здійснення у конкретних емітентів, та їх вартість.

При інвентаризації виробничих запасів дані фіксуються в описах по кожному окремому найменуванню запасів із зазначенням виду, групи, кількості й інших необхідних даних. Виробничі запаси, що знаходяться в експлуатації, інвентаризуються за місцями їх знаходження і матеріально відповідальними особами, а в описи вони заносяться за найменуваннями відповідно до номенклатури, яка прийнята в системі бухгалтерського обліку.

Перевірка фактичної наявності доробків незавершеного виробництва проводиться шляхом їх фактичного підрахунку, зважування, вимірювання. Описи складаються окремо по кожному структурному підрозділу із зазначенням найменування доробків, стадії, рівня їх готовності, кількості чи об'єму, а по будівельно-монтажних роботах – із зазначенням об'єму робіт. Варто зазначити, що по незавершеному виробництву, що представляє собою неоднорідну масу чи суміш сировини, в документах інвентаризації записуються кількість цієї маси чи суміші і кількість сировини чи матеріалів (за окремими найменуваннями), які входять до складу, що визначається технічними розрахунками в порядку, встановленому галузевими інструкціями з питань планування, обліку і калькулювання собівартості. Особлива увага приділяється об'єктам з тимчасово зупиненим будівництвом.

Окремі описи складаються на об'єкти із зупиненим будівництвом і проектно-пошукові роботи по незавершеному будівництву, в яких наводяться дані про характер виконаних робіт та їх вартість, вказуються причини припинення будівництва.

Грошові засоби і документи, цінні папери в касі інвентаризуються за купюрами. Перевірка фактичної наявності бланків цінних паперів і інших бланків суворої звітності проводиться за видами бланків з урахуванням їх початкових і кінцевих номерів, а також за матеріально відповідальними особами.

Інвентаризація розрахунків проводиться перевіркою обґрунтованості сум, які числяться на рахунках бухгалтерського обліку за відповідними документами. Доцільно використовувати прийом звіряння з контрагентами за операцією.

При інвентаризації резервів варто встановити правильність і обґрунтованість створених в організації резервів. Інвентаризаційна комісія за відповідними документами та розрахунками перевіряє, чи вірно проведений рахунок створених резервів і, за необхідності, може запропонувати виправити норми відрахування, величину резервів та витрат.

По закінченні інвентаризації її матеріали (акти, описи, звіряльні відомості, протоколи) підлягають оформленню в двох або більше примірниках. Результати роботи повинні бути відображені у примітках (пояснювальній записці) до річного фінансового звіту. Це дає доступ до відповідної аналітичної інформації зовнішнім користувачам [4].

Висновки. Отже, інвентаризація – це процес економічного контролю, значення якого важко переоцінити для організації бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. До питання організації інвентаризації слід ретельно підходити і проводити таку роботу невідкладно. Це дасть можливість власнику отримати відчутний ефект від проведення інвентаризації вже на етапі підготовки та складання річної фінансової звітності підприємства.

Література:

1. Дем'яненко М.Я., Чудовець В.В. Інвентаризація в системі бухгалтерського обліку: монографія. – Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. – 268 с.
2. Житний П.С. Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація: монографія. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.
3. Кутер М.И., Тхагапсо Р.А. Роль инвентаризации в процедурах несостоятельности // Журнал «Экономический анализ: теория и практика». – 2005. – № 19(52). – С. 17–20.
4. Олійник С.О. Проблеми на напрями вдосконалення інвентаризації на підприємствах // Журнал «Науковий огляд». – 2016. – № 6(27). – С.1-7
5. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (редакція станом на 27.02.2020) // База даних: «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 10.03.2020).
6. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: наказ Міністерства Фінансів від 02.09. 2014 р. № 879 (редакція станом на 18.11.2016) // База даних: «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#n16> (дата звернення: 11.03.2020).
7. High Speed Training // The Importance of Stocktaking in Hospitality: Guide for Managers. URL: <https://www.highspeedtraining.co.uk/hub/importance-of-stocktaking/> (дата звернення: 21.03.2020).

АВТОМАТИЗОВАНА СИСТЕМА БЮДЖЕТУВАННЯ І КОНТРОЛІНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ПЕРЕДУМОВА ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ЇХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

AUTOMATED SYSTEM OF BUDGETING AND CONTROLLING ON DOMESTIC ENTERPRISES AS A PREREQUISITE OPTIMIZATION OF THEIR BUSINESS COSTS EXPENSES

Долбнєва Д.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Dolbneva D.V.

*Ph.D. in Economics Associate Professor,
Ivan Franko National University of Lviv*

У статті розкрито сутність бюджетування та подана його загальна модель організації на підприємстві. На основі порівняння ключових рис контролю і контролінгу визначена сутність останнього. Обґрунтовано, що бюджетування і контролінг створюють умови підвищення ефективності діяльності підприємства і зниження витрат бізнес-процесів за рахунок удосконалення якості управління, узгодження та координації діяльності відповідно до запитів управлінського персоналу різних рівнів. Сучасний етап інформатизації та автоматизації обліково-аналітичної роботи суб'єктів господарювання зумовлюють актуальність не лише здійснення процесів бюджетування і контролінгу на підприємстві, але й організації цього процесу з використанням сучасних комп'ютерних програм. Все це вимагає від керівництва і менеджменту вітчизняних підприємств чіткого розуміння процесу автоматизації і готовності інвестувати у придбання та обслуговування корпоративних інформаційних систем та їх модулів.

Ключові слова: автоматизація, бізнес-процеси, бюджетування, витрати, контролінг, корпоративні інформаційні системи, оптимізація, системи інформаційного забезпечення.

В статье раскрыта сущность бюджетирования и представлена его общая модель организации на предприятии. На основе сравнения ключевых черт контроля и контроллинга определена сущность последнего. Обосновано, что бюджетирования и контроллинга создают условия повышения эффективности деятельности предприятия и снижения затрат бизнес-процессов за счет совершенствования качества управления, согласования и координации деятельности в соответствии с запросами управленческого персонала различных уровней. Современный этап информатизации и автоматизации учетно-аналитической работы субъектов хозяйствования обуславливают актуальность не только осуществления процессов бюджетирования и контроллинга на предприятии, но и организации этого процесса с использованием современных компьютерных программ. Все это требует от руководства и менеджмента отечественных предприятий четкого понимания процесса автоматизации и готовности инвестировать в приобретение и обслуживание корпоративных информационных систем и их модулей.

Ключевые слова: автоматизация, бизнес-процессы, бюджетирование, расходы, контроллинг, корпоративные информационные системы, оптимизация, системы информационного обеспечения.

The article describes the essence of budgeting and presents its general model of organization at the enterprise. The essence of the latter is determined on the basis of comparison of key features of control and controlling. It is substantiated that budgeting and controlling create conditions for increasing the efficiency of the enterprise activity and reducing the costs of business processes by improving the quality of management, coordination and coordination of activities in accordance with the requests of management staff at different levels. The current stage of informatization and automation of accounting and analytical work of economic entities make the actuality not only of the processes of budgeting and controlling at the enterprise, but also of the organization of this process using modern computer programs. All this requires from the management and management of domestic enterprises a clear understanding of the process of automation and willingness to invest in the acquisition and maintenance of corporate information systems and their modules.

Keywords: automation, business processes, budgeting, costs, controlling, corporate information systems, optimization, information systems.

Постановка проблеми. Трансформація економічних відносин, суттєвий вплив змін зовнішнього економічного середовища функціонування, зумовлюють пошук нових методів управління витратами бізнес-процесів підприємства, що стануть запорукою раціонального та цільового здійснення витрат в умовах

обмеженості ресурсів, забезпечення фінансової стійкості та належного рівня платоспроможності, прийняття обґрунтованих і дієвих управлінських рішень. Одним з найбільш ефективних методів при цьому є бюджетування і контролінг, які створюють умови підвищення ефективності діяльності підприємства

і зниження витрат бізнес-процесів звітного періоду за рахунок удосконалення якості управління, узгодження та координації діяльності відповідно до запитів управлінського персоналу різних рівнів.

Застосування новітніх автоматизованих інформаційних систем бюджетування і контролінгу дає змогу підвищити рівень аналітичності та контрольованості показників діяльності підприємства.

Потреба впровадження автоматизованої системи бюджетування і контролінгу на вітчизняних підприємствах визначається необхідністю зниження витрат ресурсів при здійсненні бізнес-процесів і удосконалення системи управління підприємства, підвищення інвестиційної привабливості підприємства, а також загостренням конкурентної боротьби між підприємствами і необхідністю отримання конкурентних переваг за рахунок удосконалення системи управління підприємством на базі впровадження бюджетування і контролінгу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у розвиток теоретико-методичних засад контролю витрат підприємства зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: Р. Бруханський, І. Белова, Т. Дідоренко, В. Дерій, О. Завітій, С. Голов, С. Головацька, К. Друрі, Х. Дюкарева, В. Жук, П. Іванченко, О. Зоріна, М. Корягін, Я. Крупка, П. Куцик, О. Кундря-Висоцька, В. Ластовецький, Н. Лоханова, Д. Миддлтон, Л. Медвідь, Л. Нападовська, Б. Нідлз, В. Озеран, М. Палюх, М. Пушкар та інші.

У напрямку розвитку теорії і методики обліку та процесу бюджетування значні здобутки здійснили такі вітчизняні й зарубіжні науковці: М. Білик, І. Бланк, Ф. Бутинець, І. Горбатюк, Е. Добровольський, Я. Догадайло, К. Казакова, Р. Квасницька, М. Колісник, М. Корінько, О. Кузьмін, П. Куцик, Н. Лелюк, Н. Малюга, О. Мельник, С. Онищенко, Н. Остап'юк, А. Пічка, В. Савчук, Дж.Г. Сигел, Ч. Хорнгрэн, Ю. Цаль-Цалко, А. Шамрай, Л. Шевців, В. Шевчук, О. Шеремета, Дж. Шим та ін.

Однак низка організаційно-практичних аспектів автоматизації бюджетування і контролю витрат бізнес-процесів у сучасних умовах розвитку вітчизняних підприємств потребують поглибленого дослідження і визначення напрямків вдосконалення з огляду на їх прикладний характер. Адже чітка організація бюджетування і контролю витрат на підприємстві в умовах комплексної інформатизації сприятиме підвищенню ефективності ведення бізнесу українськими підприємствами, зменшенню їх витрат за рахунок підвищення якості планування та управління.

Мета дослідження. Обґрунтування необхідності здійснення автоматизації бюджетування і контролю вітчизняних підприємств і визначення найбільш раціональних шляхів даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства, які мають складну організаційно-виробничу структуру, потребують оперативної економічної інформації, що дозволяє оптимізувати витрати та фінансові результати, приймати обґрунтовані управлінські рішення. Все це неможливо без належним

чином організованої системи бюджетування і контролінгу, пов'язаного зі стратегією підприємства.

Бюджетування є ефективним методом управління доходами й витратами підприємства та дієвим інструментом, спрямованим на досягнення кінцевих цілей діяльності підприємства в умовах невизначеності зовнішнього і внутрішнього економічного середовища.

Впровадження бюджетування на підприємстві забезпечує [2]:

- 1) оперативне прогнозування забезпечення підприємства грошовими коштами, покращення показників ліквідності;
- 2) раціональне управління ресурсами підприємства та підвищення ефективності їх використання;
- 3) обґрунтування необхідності виділення фінансових ресурсів на різні напрями господарської діяльності;
- 4) мотивацію персоналу;
- 5) запуск механізму підвищення ефективності діяльності підприємства.

При організації і впровадженні системи бюджетування на підприємстві доцільно використовувати за основу загальну модель процесу бюджетування, яка містить такі складові, як планування, облік, аналіз і контроль (рис. 1).

Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах системи контролінгу, який є важливим засобом успішного функціонування підприємства, оскільки [3]:

- забезпечує керівництво і власника підприємства інформацією для прийняття управлінських рішень, управління ресурсами шляхом інтеграції процесів збирання, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації;
- забезпечує виживання підприємства на рівнях тактичного і стратегічного управління;
- сприяє оптимізації залежності «виручка – витрати – прибуток».

На перший погляд, поняття «контролінг» асоціюється зі словом «контроль», але ці поняття не тотожні (табл. 1).

Впровадження контролінгу в діяльність вітчизняних підприємств спрямовано на майбутнє і його завданням є не лише формування звіту про здійснені витрати чи отримані прибутки, а й надання керівництву і менеджменту підприємства повної якісної інформації для прийняття рішень щодо планування майбутніх доходів і витрат.

Необхідність проведення автоматизації процесів бюджетування і контролінгу бізнес процесів підприємств України зумовлена:

- 1) посиленням нестабільності зовнішнього середовища;
- 2) ускладненням системи управління підприємством;
- 3) необхідністю побудови системи інформаційного забезпечення управління;
- 4) зміщенням акценту з контролю за виконанням планових показників формування витрат на аналіз майбутньої величини собівартості продукції;



Рис. 1. Загальна модель системи бюджетування підприємства

Джерело: [1]

Таблиця 1

Порівняльна характеристика контролю і контролінгу

Контроль	Контролінг
Стандартизовані процедури	Більш гнучкі системи обліку
Забезпечення оперативної прибутковості, ліквідності	Підтримка стратегічного потенціалу
Оцінка ефективності окремих функцій і робіт	Оцінка ходу реалізації стратегії, досяжність місії
Оцінка вже dokonаних фактів	Націленість на перспективу
Оптимізація співвідношення «витрати-прибуток»	Забезпечення виживаності підприємства, рух до стратегічної мети розвитку
Фіксування минулих фактів	Випереджаючий контроль
Контроль кінцевих результатів	Оперативність
Оцінка відповідності бюджету	Оцінка майбутніх переваг
Контроль за діяльністю в рамках заданої системи координат	Контроль за системою координат

Джерело: [4]

5) необхідністю безперервного аналізу змін, що впливають на величину витрат бізнес-процесів.

Основною метою автоматизації системи бюджетування і контролінгу підприємств України є підвищення ефективності бізнес-процесів та управлінського обліку. У рамках цієї мети автоматизація вирішує завдання:

1. Налагодження інформаційних зв'язків між структурними підрозділами.
2. Прискорення процесу обміну даними між співробітниками.
3. Формування нормативів витрат та складання бюджетів.
4. Швидке отримання необхідної інформації з усього масиву документів.

5. Забезпечення контрольованості роботи підрозділів.

6. Забезпечення належного рівня захисту і безпеки інформації.

Здійснення бюджетування і контролінгу на підприємстві має відбуватися з одночасним впровадження ефективної системи інформаційного забезпечення (ERP-систем) для прийняття фінансових рішень.

На IT-ринку України представлено багато вітчизняних і зарубіжних програм для автоматизації процесу бюджетування, що розрізняються набором функцій, продуктивністю і ступенем масштабності, рівнем захисту інформації, вартістю впровадження. Найбільш відомими з них є: Neubrain, Vena Solutions, Prophix, Budget Maestro, Idu-Concept, NetSuite.

Проаналізувавши світовий досвід автоматизації процесу бюджетування на підприємствах, можна виділити компанію Cognos An IBM Company. Повний пакет програм Cognos дозволяє користувачам автоматизувати процеси бюджетування і планування, складання звітів і проведення аналізу, контролю стратегічної місії компанії [5].

Так на базі одного з найкращих світових продуктів у цій сфері – IBM Cognos Enterprise Planning реалізоване рішення для середніх і малих підприємств. Система представлена у двох варіантах виконання в залежності від особливостей бюджетного процесу підприємства [5]:

1) перша – розрахована на одного аналітика/адміністратора бюджетного процесу (як правило співробітника фінансового департаменту) і одного користувача (як правило фінансового директора або керівника підприємства, в залежності від функціональних ролей в компанії);

2) друга – призначена для компаній де в бюджетному процесі задіяна більша кількість людей/підрозділів, а не тільки фінансовий департамент. Крім ролей описаних у попередньому варіанті тут також налаштовані ще три додаткових користувача керуючих своїми бюджетами (Комерційний директор – бюджет продажів, Директор з Маркетингу – бюджет витрат на маркетинг і просування товарів і Фінансовий контролер – особа відповідальна за адміністративні та адміністративно-господарські витрати). У випадку, коли доступ до процесу бюджетування необхідно надати більшій кількості працівників допускається придбання ліцензій в необхідній кількості.

Розглянемо деякі види корпоративних інформаційних систем, призначених для здійснення контролінгу, які були виокремлені у процесі проведеного дослідження і можуть

бути застосовані на підприємствах України:

1. Система управління ресурсами підприємства:

- MRP (Material Requirements Planning) – планування матеріальних потреб;
- MRPII (Manufacturing Resource Planning) – планування ресурсів виробництва;
- ERP (Enterprise Resource Planning) – планування ресурсів підприємства;
- AP Business Allin-One (SAP ERP) – управління бізнес-процесами компанії.

2. Система управління логістикою (SCM, Supply Chain Management – управління ланцюжками постачання).

3. Система управління даними про вироби на промислових підприємствах (PDM, Product Development Management – управління складанням виробів).

4. Система надання даних для аналізу керівництву (MIS, Management Information Systems).

У результаті дослідження ринку послуг ERP-систем в Україні, більш детально розглянемо систему управління ресурсами підприємства AP Business Allin-One (SAP ERP), яка призначена для потреб середнього бізнесу та зможе автоматизувати всі бізнес-процеси підприємства, у тому числі:

1) управлінський облік;

- 2) автоматизація казначейства та бюджетування;
- 3) збут і розподіл;
- 4) постачання та обробка закупок;
- 5) управління запасами та складами;
- 6) управління виробництвом: планування і виконання виробництва;
- 7) аналітика і корпоративний портал.

Інформаційною базою і бізнес-платформою для здійснення контролінгу у SAP Business All-in-One є модуль «контролінг», орієнтований на надання керівництву підприємства усього переліку необхідної управлінської інформації щодо витрат бізнес-процесів. Модуль дозволяє виконувати наступні операції:

- 1) планування та облік витрат за окремими структурними одиницями підприємства, місцями виникнення витрат, центрами фінансової відповідальності;
- 2) використання різних методів обліку і калькулювання витрат;
- 3) оцінка дохідності окремих видів діяльності;
- 4) визначення планової і фактичної собівартості окремих видів продукції;
- 5) складання бізнес-плану підприємства й іншої управлінської звітності.

Система AP Business Allin-One налаштовується з урахуванням галузевої специфіки підприємства і підтримує постійне його зростання. Завдяки:

- здійсненню аналізу доходів і витрат підприємства в розрізі клієнтів і продукції, що дозволяє повніше оцінити, наскільки ефективно працює підприємство;
- централізації й посилення контролю за платоспроможністю підприємства, а також поліпшенню його загальної грошової позиції та зменшенню дебіторської заборгованості;
- забезпечення у режимі реального часу максимально ефективного використання грошових коштів і підвищення доходів підприємства.

Варто зазначити, що впровадження автоматизованої системи бюджетування і контролінгу потребує великих інвестицій на початкових етапах. Основними витратами при цьому є:

- витрати на придбання програмного забезпечення і комп'ютерної техніки;
- заробітна плата працівників;
- інші витрати, пов'язані з діяльністю автоматизованої системи бюджетування і контролінгу.

В подальшому протягом року виникатимуть й інші витрати, пов'язані з діяльністю служби контролінгу і бюджетування, можна віднести:

- канцелярські витрати (офісний папір, канцелярське приладдя);
- витрати на підтримку інформаційного забезпечення: обслуговування і налаштування (встановлення антивірусу, сервісна підтримка);
- витрати на участь працівників у тренінгах, конференціях тощо.

Висновки. Контролінг і бюджетування є важливими засобами успішного функціонування сучасного підприємства. За результатами дослідження встановлено, що автоматизація контролінгу і бюджетування надасть можливість оптимізувати витрати

усіх бізнес-процесів підприємства та сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства в умовах динамічного бізнес-середовища.

Проведення автоматизації бюджетування і контролінгу вітчизняних підприємств, особливо представників середнього бізнесу, має здійснюватися з використанням системи інформаційного забезпечення. Зокрема для здійснення контролінгу вітчизняним підприємствам доречно використовувати систему AP Business Allin-One, модуль «контролінг»

якої, орієнтований на надання керівництву всього переліку необхідної управлінської інформації про витрати виконаних і запланованих бізнес-процесів.

В цілому ж, застосування сучасного програмного забезпечення для потреб бюджетування й контролінгу витрат бізнес-процесів дозволить не тільки контролювати та управляти фінансовими показниками і процесами вітчизняних підприємств, а й прогнозувати ймовірні майбутні витрати, встановлювати більш точні та реалістичні бюджети підприємства.

Література:

1. Гордополов В.Ю. Облік і контроль витрат операційної діяльності підприємств торгівлі автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / В.Ю. Гордополов. – Київ, 2009. – 23 с.
2. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: монографія / О.В. Карпенко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341с.
3. Стефанюк І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 146–153.
4. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: [навч. посіб.] / Терещенко О.О., Бабяк Н.Д. – К.: КНЕУ. – 2013. – 407 с.
5. Чушак-Голобородько А.М. Автоматизовані системи бюджетування та планування як один із способів управління підприємством в умовах євроінтеграції / А.М. Чушак-Голобородько // Управління у сферах фінансів, страхування та кредиту : тези доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції, 18–21 листопада 2009 року, присвяченої 165-річчю Національного університету «Львівська політехніка» та 15-річчю Кафедри фінансів / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2009. – С. 277–280.

УДК 339.9.012

ТЕОРИТИЧНЕ ПІДГРУНТТЯ ФОРМУВАННЯ ФЕНОМЕНУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

THEORETICAL BASIS OF THE COUNTRY'S INTERNATIONAL COMPETITIVENESS PHENOMENON FORMING

Заяць О.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних наук
Ужгородського національного університету*

Zayats O.I.

*PhD in Economics,
Assistant Professor at the Department of International Economic Relations
Uzhorod National University*

У статті розглядається науково-теоретичне підґрунття категорії міжнародної конкурентоспроможності країни. Зазначено, що погляди науковців щодо міжнародних торговельно-конкурентних відносин між країнами змінювались протягом століть і сьогодні є очевидним, що саме меркантилістична філософія ввела концепцію торгового суперництва між державами у грі з нульовою сумою на міжнародній арені, що й стало теоритичною основою майбутніх концепцій національної конкурентоспроможності. Виокремлено три основні теорії, які займають особливе місце в контексті розгляду національної конкурентоспроможності у глобальному господарстві: теорія абсолютних переваг Адама Сміта; теорія порівняльних переваг Девіда Рікардо; теорія співвідношення факторів виробництва Гекшера-Оліна. Обґрунтовано, що перша та основна теорія, яка стосується макроекономічної конкурентної стратегії на світовому ринку з'явилася тільки в період загострення глобальної конкурентної боротьби в кінці ХХ столітті. Сучасна теорія конкурентних переваг Майкла Портера була створена на основі нового підходу, який охарактеризував міжнародну конкуренцію, не на порівняльних перевагах, а на теорії інновації.

Ключові слова: абсолютні переваги, порівняльні переваги, співвідношення факторів виробництва, конкурентні переваги, міжнародна конкурентоспроможність країни.

В статье рассматривается научно-теоретическое обоснование категории международной конкурентоспособности страны. Отмечено, что взгляды ученых о международных торгово-конкурентных отношениях между странами менялись на протяжении веков и сегодня очевидно, что именно меркантилистическая философия ввела концепцию торгового соперничества между государствами с нулевой суммой на международной арене, и стала теоретической основой будущих концепций национальной конкурентоспособности. Выделены три основных теории, занимающие особое место в контексте рассмотрения национальной конкурентоспособности в глобальном хозяйстве: теория абсолютных преимуществ Адама Смита; теория сравнительных преимуществ Дэвида Рикардо, теория соотношения факторов производства Гекшера-Олина. Обосновано, что первая и основная теория, касающаяся макроэкономической конкурентной стратегии на мировом рынке появилась только в период обострения глобальной конкурентной борьбы в конце XX века. Современная теория конкурентных преимуществ стран Майкла Портера была создана на основе нового подхода, который охарактеризовал международную конкуренцию, не на сравнительных преимуществах, а на теории инновации.

Ключевые слова: абсолютные преимущества, сравнительные преимущества, соотношения факторов производства, конкурентные преимущества, международная конкурентоспособность страны.

The article considers a scientific basis of the country's international competitiveness category, which began to be founded with the market relations development between the countries. It is indicated that views among scholars in relation to international trade and competitive relations between countries have been changed over the ages and nowadays it is obvious that exactly mercantilism philosophy has introduced a concept of trade rivalry between the countries in a zero-sum game on the international arena which became the theoretical basis of the national competitiveness future conceptions. Three basic theories that occupy a special place in the context of consideration the national competitiveness concept basis in the global economy are highlighted: A. Smith's theory of absolute advantage for which the author claims that each party involved in international free trade can gain benefits by specializing in the production of goods in which it holds an absolute advantage; a theory of comparative advantage (David Ricardo), which became the next step in the trade and competitive collaboration theory development between the countries and brought it closer into the theory of competitive advantage in which it is explained how a national economy can gain a benefit from international trade, even if one of them holds an absolute advantage; natural resource abundance theory which was formulated by the neoclassical economists for which trade enables every country to specialize in smth. A country specializes in producing and exporting those commodities which require relatively intensive use of locally abundant factors of production. It is justified that the first theory which concerned the macroeconomic strategy of the national competitive advantage forming in the world market appeared only in the period of global competition aggravation in the late 20th century. The founder of the countries competitive advantage modern theory is a professor of Harvard business school Michael Porter which claims that competition, but not comparative advantage helps national economies to acquire world leadership. His theory was created on the basis of the new approach which described an international competition based not on the comparative advantage, but on the innovation theory.

Keywords: absolute advantage, comparative advantage, competitive advantage, country's international competitiveness.

Постановка проблеми. Однією з ключових властивостей динаміки розвитку сучасного глобалізованого світового господарства є посилення міжнародної конкуренції, яка загострює перед кожною країною проблему забезпечення її конкурентного статусу на міжнародній арені. Базовою категорією в економічній літературі, що відображає конкурентні позиції національної економіки є міжнародна конкурентоспроможність країни. Методи її визначення та зв'язок її з динамікою зростання вже не перше десятиліття перебуває у центрі уваги економістів та урядовців, оскільки якість оцінок, а також ступінь їх відповідності сучасним реаліям конкурентних відносин у світовому господарстві суттєво впливають на стратегічні рішення будь-якої країни. Хоча спостерігаємо збільшення кількості наукових досліджень, які присвячені цій категорії, проте її невизначеність не зникає, оскільки дискусії, дебати і публікації на цю тему в міжнародній економічній науці продовжуються, більше того, не існує загальноприйнятого визначення терміну «міжнародна конкурентоспроможність» до національної економіки і все ще знаходиться у процесі створення адекватна теорія міжнародної конкурентоспроможності країни, яка б пояснювала роль конкурентної сили суб'єктів глобального господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-методологічну основу обґрунтування сучасної економічної теорії феномену міжнародної конкурентоспроможності національної економіки становлять праці таких вчених-економістів: Адама Смита, Девіда Рікардо, Карла Маркса, Елі Гекшера, Бертіл Оліна, Пол Ентоні Самуельсона, Василя Леонтьєва, Майкла Портера, Пітер Фердінанда Дрюкера, Роберта Мергтон Солоу.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та узагальнення основних теоритичних підходів стосовно оцінки міжнародної конкурентоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу. В контексті еволюційної парадигмальної динаміки міжнародних торговельно-конкурентних відносин між країнами феномен глобальної конкурентоспроможності економіки країни розглядається економістами-міжнародниками з XX сторіччя, проте наукове підґрунтя категорії міжнародної конкурентоспроможності національної економіки починало закладатись з розвитком ринкових відносин між країнами, тому логічно стверджувати, що спроби економічної оцінки конкурентоспроможності зароджувались разом з появою економічних відносин. Погляди науковців щодо конвергенції міжнародних торговельно-конкурентних відносин між країнами змінювались протягом століть і сьогодні

є очевидним, що саме меркантилістична філософія ввела концепцію торгового суперництва між державами у грі з нульовою сумою на міжнародній арені, що й стало теоретичним підґрунтям майбутніх концепцій національної конкурентоспроможності.

В епоху меркантилізму вважали, що головна вигода зовнішньої торгівлі – імпорт золота та срібла. Відповідно до цієї точки зору, вигоди для однієї нації відповідали втратам для інших країн, які експортували золото та срібло [1], тобто підтримка конкурентного статусу країни, за їхньою філософією, залежить виключно від поповнення казни, так як багатство нації асоціювалося в першу чергу з грошима. Підхід меркантилістів був зосереджений на тому, що держава повинна активно втручатись в бізнес, в основному в формі протекціонізму – встановлення високих імпорتنих податків, видачі субсидій національним виробниками. Відповідно до цього, країни повинні продавати свої товари не купуючи нічого взамін [2].

В наш час інструменти політики протекціонізму частково втратили своє значення, але стимулювання експорту та підвищення продуктивності, пропаговані меркантилістами, все ще є в основі конкурентних стратегій як держав так і інших суб'єктів глобального господарства. Теоретики меркантилізму, такі як Томас Манн (1571–1641), у своїй книзі «England's Treasure by Forraign Trade» (1664), захищав капіталізм, за якого держава та приватний сектор економіки є союзниками та взаємодіють для досягнення спільних цілей: економічного росту та могутності національної економіки [3, с. 13].

На основі теорій меркантилізму з'являється класична економічна школа, основними представниками якої є Адам Сміт, Девід Рікардо, економічні теорії яких вважаються основним підґрунтям в сучасній теорії конкурентоспроможності національної економіки. Завдяки класичній школі вивчення економіки стало більш наукою, а не просто філософією. Адам Сміт (1723–1790), шотландський філософ, який вважається батьком сучасної економіки, у «The Theogy of Moral Sentiments» (1759), виступив проти меркантилістських ідей і запропонував ідею невидимої руки – тенденцію вільних ринків до регулювання себе за допомогою конкуренції, попиту, пропозиції та власних інтересів [4]. Він також стверджував, у своїй роботі «The Wealth of Nations» (1776), що даючи кожному свободу виробляти та обмінювати товари, як їм заманеться (вільна торгівля) та відкриваючи ринки до внутрішньої та зовнішньої конкуренції, природний власний інтерес людей сприятиме більшому процвітання, ніж суворі урядові норми [5; 6]. Отже, теорія вільної торгівлі Адама Сміта стала, як опозиція політиці протекціонізму меркантилістичної філософії.

Особливе місце в контексті розгляду підґрунтя поняття національної конкурентоспроможності у глобальному господарстві в рамках даного дослідження займає теорія абсолютних переваг Адама Сміта, за якою автор стверджує, що кожен учасник міжнародної вільної торгівлі може отримати прибуток виробляючи продукцію, де в нього є абсолютна перевага [7, с. 22].

Сміт проаналізував торговельну політику країни, і дійшов висновку, що кожна країна експортує ті товари, на виробництво яких найменші затрати та імпортує ті, на виробництво яких необхідні великі затрати.

Наступний крок в розвитку теорії торговельно-конкурентного співробітництва країн і наближення її до теорії конкурентних переваг зробив британський економіст Девід Рікардо (1772–1823), який спираючись на дослідження Адама Сміта, вважав, що доктрина відкритості економіки, лібералізації і вільного ринку є далеко не універсальною. У своїй книзі (1817) «On the Principles of Political Economy and Taxation», Девід Рікардо впровадив теорію порівняльних переваг. Теорією порівняльних переваг, він прагнув пояснити, як національна економіка може отримати вигоду від міжнародної торгівлі, навіть якщо одна з них має абсолютну перевагу [8, с. 113]. Іншими словами, країни повинні вибрати диверсифікацію товарів і послуг, які вони виробляють, що вимагає від них враховувати можливі витрати [9].

Девід Рікардо стверджував, що країна найбільше сприяє своєму економічному зростанню, орієнтуючись на галузь, у якій вона має найбільш істотну порівняльну перевагу. Тобто, теорія порівняльної переваги пояснює, чому торговий протекціонізм не працює в довгостроковій перспективі. Політичні лідери завжди знаходяться під тиском національної політики для захисту робочих місць від міжнародної конкуренції шляхом підвищення тарифів, але це приносить лише тимчасовий економічний ефект. У перспективі завдає шкоди конкурентоспроможності нації, що призводить до того, що країна витрачає ресурси на невдалі галузі та змушує споживачів платити більш високі ціни за покупки вітчизняних товарів [10]. Доступність товару є основною детермінантою його споживання [11]. На відміну від абсолютних переваг, теорія порівняльних переваг більш глибоко наблизилась до теорії конкурентних переваг.

Пізніше К. Маркс (1818–1883) і Ф. Енгельс (1820–1895), представники марксизму, удосконалили уявлення про національну конкурентоспроможність, стверджуючи, що головну роль в розвитку держави відіграють соціально-економічні умови [12]. У їхній колективній праці «On the Question of Free Trade» (1848), вчені-економісти зауважують, що без торговельно-конкурентних відносин неможливо досягнути високої продуктивності та сталого економічного росту національної економіки на міжнародній арені. К. Маркс ввів в науковий обіг поняття міжгалузевої конкуренції, яка на відміну від внутрішньогалузевої представляє собою не суперництво за продаж гомогенних товарів, а конкурентну боротьбу за найбільш прибуткове вкладення капіталу [13; 14]. У сучасних реаліях, це можна інтерпретувати так, що найбільшу конкурентну силу має не той суб'єкт глобального господарства, який є найбільшим за масштабами чи населенням або ж має найбільшу кількість підприємств, а той суб'єкт, який є найбільш привабливим у контексті сприятливого бізнес середовища та створює найбільш комфортні умови для проживання населення.

Ще однією дуже важливою теорією, яка має велике значення в контексті становлення теорії міжнародної конкурентоспроможності національної економіки є теорія співвідношення факторів виробництва, яку сформулювали економісти неокласичної школи, шведські вчені Елі Гекшер (1879–1952) і його учень Бертіл Олін (1899–1979). Важливо зазначити, що економісти неокласичної школи погодились з фундаментальними положеннями Девіда Рікардо, тобто теорія Гекшера-Оліна не витісняє теорію порівняльних переваг, а лише доповнює її, що призвело до удосконалення класичної теорії порівняльних переваг Девіда Рікардо.

Згідно теорії Гекшера-Оліна (Гекшер, 1919 «Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income»; Олін, (1933) «Interregional and International Trade»), торгівля дає змогу спеціалізуватися для кожної країни. Країна спеціалізується на виробництві та експорті таких товарів для яких інтенсивно використовуються її відносно надлишкові фактори виробництва. Національна економіка з відносно надлишковими ресурсами капіталу експортує капіталомісткі продукти, країна з відносно надлишковими ресурсами праці експортує трудомісткі продукти [15].

Американський економіст Пол Ентоні Самуельсон (1915–2009), один із провідних кейнсіанських економістів, розширив теорію Гекшера-Оліна. Він встановив, що в результаті взаємної торгівлі відбувається вирівнювання не тільки цін на товари, але і вирівнювання абсолютних і порівняльних цін на гомогенні фактори виробництва [16, с. 7; 17, с. 2].

Фактично феномен теорії Гекшера-Оліна-Самуельсона переформатував теорію порівняльних переваг Девіда Рікардо, лише в частині додаткового фактора, якщо в теорії Рікардо світ був з 2 країн, 2 товарів та лише одного фактору виробництва (праці), то у моделі Гекшера-Оліна вже світ з 2 країн, 2 товарів та 2 факторів виробництва (+капітал). Згідно з обома теоріями, кожна країна має вільну ринкову економіку, що складається із споживачів та конкурентних фірм. Єдиною точкою контакту між країнами є торгівля товарами: фактори не можуть переміщатися між країнами. Вони припускали, що технології ідентичні, але кожен товар більш інтенсивно використовує один із факторів.

Василь Леонтьєв (1906–1999), при аналізі зовнішньої торгівлі США у 1947 році, емпірично випробував теорію Гекшера-Оліна, використовуючи аналіз «введення-виведення» (в 1973 році отримав Нобелівську премію з економіки за розробку моделі «введення-виведення» (міжгалузевий баланс)). Парадокс Леонтьєфа (1953) підірвав принципи моделі Гекшера-Оліна, показавши протиріччя між даними та теорією [18]. Парадокс Василя Леонтьєва полягає в тому, що всупереч теорії Гекшера-Оліна, коректне дослідження вимагає не двофакторної, а багатфакторної моделі міжнародної торгівлі.

У світлі нашого дослідження ці три теорії (абсолютних переваг, порівняльних переваг та співвідношення факторів виробництва) є дуже важливими для розуміння формування феномену сучасної тео-

рії конкурентних переваг національних економік та міждержавних інтеграційних об'єднань.

Ключове значення має той факт, що формування глобальної конкуренції відображає особливості сучасного етапу еволюції торговельно-конкурентних протиріч між відносинами національних економік, які призводять до розвитку процесів економічної інтеграції та дезінтеграції. Об'єктивно глобальна конкуренція, у відповідності до суті своєї економічної природи, повинна бути орієнтована на реалізацію економічних цілей і інтересів всього людства, а фактично вона в даний час застосовується в інтересах відокремлених господарюючих суб'єктів (окремих країн, багатонаціональних підприємств, міждержавних інтеграційних союзів та інших суб'єктів глобального господарства). Провідні міжнародні інтеграційні об'єднання виступають у ролі структур, які кооперують конкурентні сили національних економік, що призводить до появи новітніх тенденцій до гіперконкуренції. Незавершеність процесів розподілу конкурентної сили між суб'єктами глобального господарства є глибинним теоретичним та практичним підґрунтям для торговельно-економічних війн у світовому господарстві, яке пов'язане з прагненням кожної країни, кожного міждержавного інтеграційного об'єднання розширити та наростити свою конкурентну силу, за допомогою якої вони зможуть витіснити суперників з найбільш перспективних глобальних і регіональних ринкових ніш.

В загальному, суперництво за конкурентну силу в рамках глобального господарства супроводжувалося виникненням і еволюцією значної кількості теоретичних концепцій, що охарактеризовувало той чи інший етап розвитку торговельно-конкурентних відносин. На підставі цього, очевидним є той факт, що аналіз лише самого ходу історичного розвитку подій, а також установлення сутнісних характеристик формування міжнародних торговельно-конкурентних відносин та визначення факторів на основі яких країни досягали найвищого економічного росту, виділених автором, були б неповними для розгляду комплексної та інтегрованої теоретичної основи, що стосується проблематики конкурентного домінування в глобальному господарстві.

Еволюція теоретичних поглядів глобальної торговельно-конкурентної взаємодії і глобального конкурентного лідерства відображала динаміку об'єктивного процесу формування, затвердження і зміни конкурентної політики як окремих країн, так і світового господарства вцілому.

Незважаючи на численні дослідження конкурентоспроможності національної економіки, перша теорія, яка стосувалася макроекономічної стратегії формування національних конкурентних переваг на світовому ринку, тобто конкурентного лідерства з'явилася тільки в період завершення глобальної конкурентної боротьби в кінці ХХ столітті. Засновником сучасної теорії конкурентних переваг країн є професор гарвардської бізнес школи, Майкл Портер, який стверджує, що конкуренція, а не порівняльні переваги допомагають національним економікам здобувати світове лідерство. Його теорія була

створена на основі нового підходу, який охарактеризував міжнародну конкуренцію, не на порівняльних перевагах, а на теорії інновації [19, с. 9].

Економічну підоснову теорії інноваційної економіки, ми знаходимо в працях Йозефа Шумптера (1883–1950), австрійського економіста, який в своїй теорії економічних змін ставив акцент на інновації. І насправді, турбулентність інноваційних змін є новою парадигмою в сучасному глобальному господарстві (новатори, здається, постійно з'являються з нізвідки, щоб витіснити вчорашніх гігантів-лідерів) [20]. Пітер Фердінанд Друкер (1919–2005), американський вчений, у своїй книзі (1954) «The practice of management», стверджував, що підприємство тримається на плаву не завдяки тому як побудована його внутрішня структура, а завдяки тому що ззовні та визначив вісім областей, які допомагають досягати цілі, а також оцінювати результативність. Серед цих областей він також виділяє і інновації та зазначає, що виживають на світовому ринку лише ті, хто вміє вчасно визначати динамічні зміни потреб торговельно-конкурентних відносин та пристосовуватись до них, що сприяє економічному зростанню [21, с. 360].

Роберт Мертон Солоу, лауреат Нобелівської премії 1987 «за фундаментальні дослідження в області теорії економічного росту», при дослідженні факторів економічного росту США в 1948–1982 рр., також стверджував, що технологічні інновації і ноу-хау в економіці мають фундаментальне значення [22, с. 85].

Теорія Майкла Портера вводить поняття міжнародної конкурентоспроможності країни. Саме

національна конкурентоспроможність, з точки зору Майкла Портера визначає успіх або неуспіх у конкретних галузях виробництва й те місце, яке країна займає у глобальному господарстві. Ця теорія базується на тому, що конкуренція – динамічний і розвиваючий процес. Традиційні теорії до цього часу були, по суті, статичними, зосередженими на перевагах факторів або ефектів масштабу. Зміни в технологіях вважались екзогенними, тобто лежали за межами цих теорій [23, с. 39].

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи вищенаведені аргументи, можемо зробити висновок, що теорія конкурентних переваг Майкла Портера стала новою парадигмою в міжнародній економічній науці. Оцінивши цю ідею, можна також стверджувати, що глобальна конкурентна сила будь-якого суб'єкта світового господарства створюється, а не успадковуються. Отже, продуктивність, а не наявність ресурсів є одним з найважливіших показників, які призводять до нарощення конкурентної могутності як країни, так і міждержавного інтеграційного союзу. Таке бачення суперечить класичній теорії, за якою земля, праця та капітал вважались вирішальними факторами для національної економіки. Це твердження Майкла Портера в наш час є беззаперечним і пояснюється воно тим, що багаті на природні ресурси країни, які не є зосередженими на підприємстві є країнами економічно нерозвиненими, в той час як країни з невеликими природними ресурсами займають лідерські позиції у глобальному господарстві.

Література:

1. Laura LaHaye Mercantilism. URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/Mercantilism.html>.
2. Dani Rodrik, (2013). The new mercantilist challenge. Project Syndicate. URL: <http://www.fabricefever.com/pdf/Rodrik%20-%20The%20new%20mercantilist%20challenge.pdf>.
3. Thomas Mun, (1664). Englands Treasure by Forraign Trade. URL: <http://la.utexas.edu/users/hcleaver/368/368MunTreasuretable.pdf>.
4. Rakesh Sharma, (2019). Adam Smith: The Father of Economics. URL: <https://www.investopedia.com/updates/adam-smith-economics>.
5. Joy Blenman, (2020). Adam Smith and “The Wealth of Nations”. URL: <https://www.investopedia.com/updates/adam-smith-wealth-of-nations>.
6. Adam Smith. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. URL: http://files.libertyfund.org/files/220/0141-02_Bk.pdf.
7. Reinhard Schumacher, (2012). Free Trade and Absolute and Comparative Advantage. Universitätsverlag Potsdam. URL: <https://publishup.uni-potsdam.de/opus4-ubp/frontdoor/deliver/index/docId/6086/file/wtthesis16.pdf>.
8. Давид Рикардо, (1955). Сочинения перевод под редакцией М. Н. Смит, Том I. URL <http://www.library.fa.ru/files/Rikardo1.pdf>.
9. Troy Segal, (2019). Absolute vs. Comparative Advantage: What's the Difference? URL: <https://www.investopedia.com/ask/answers/033115/what-difference-between-comparative-advantage-and-absolute-advantage.asp>.
10. Kimberly Amadeo, (2019). Comparative Advantage Theory and Examples. URL: <https://www.thebalance.com/comparative-advantage-3305915#comparative-advantage-versusabsolute-advantage>.
11. Yassine Ounnabi and Lalla Latifa Alaoui, (2016). National Competitiveness for Welfare: The Solution or an Illusion? International Journal of Trade, Economics and Finance, Vol. 7, No. 6, December 2016. DOI: 10.18178/ijtef.2016.7.6.530. URL: <http://www.ijtef.org/vol7/530-SM0019.pdf>.
12. Тетерин Михаил Алексеевич, (2008). Теоретические аспекты международной конкурентоспособности государства. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-mezhdunarodnoy-konkurentosposobnosti-gosudarstv/viewer>.
13. Карл Маркс, (1953). Капитал, Том 3. URL: http://istmat.info/files/uploads/59309/k_marks_kapital_tom_3_1951_g.pdf.
14. Karl Marx and Frederic Engels. Collective Works, Volume 6. URL: <http://www.koorosh-modaresi.com/MarxEngels/V6.pdf>.
15. Tomasz Siudek, Aldona Zawajska, (2014). Competitiveness in the economic concepts, theories and empirical research. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/0cb5/47d45fcc38d654077afeb9a510c653370f3f.pdf>.
16. Boianovsky Mauro, (2019). Reacting to Samuelson: Early development economics and the factor-price equalization theorem. DOI:10.2139/ssrn.3417124. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/200506/1/1669055647.pdf>.
17. Kenneth Rogoff, (2005). Paul Samuelson's Contributions to International Economics. Harvard University. URL: <https://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/samuelson.pdf>.
18. Essays, (2018). The Leontief paradox and why it is a paradox. URL: <https://www.ukessays.com/essays/economics/the-leontief-paradox-and-why-it-is-a-paradox-economics-essay.php?vref=1>.
19. Gilles Walter, (2005). Competitiveness: A general approach. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.550.9852&rep=rep1&type=pdf>.

20. Adam Thierer, (2017). You're in Joseph Schumpeter's economy now. URL: <https://www.learnliberty.org/blog/youre-in-joseph-schumpeters-economy-now>.

21. Marcia Kurzynski, (2009). Peter Drucker: modern day Aristotle for the business community. Journal of Management History. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/e1e2/a363b85ba51c01ce041e12526b8ba3f85da9.pdf22>.

22. Robert M. Solow, (1956). A contribution to the theory of economic growth. The Quarterly Journal of Economics. URL: <http://piketty.pse.ens.fr/files/Solow1956.pdf>.

23. Майкл Портер, (1993). Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. Москва: "Международные отношения", 1993. – 895 с.

УДК 658.155

ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРІВ, ЯКІ НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ

ASSESSMENT OF THE PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE AND THE FACTORS THAT IMPACT ON THE PROFITABILITY

Калюжний С.Б.

магістрант

Харківського торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Kaluzhnyi S.B.

Student of Master Program

Kharkiv Institute of Trade and Economics

of Kyiv National University of Trade and Economics

Колупаєва І.В.

доктор економічних наук,

професор кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів

Харківського торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Kolupaieva I.V.

Doctor of Economic Science,

Professor of International Economic Relations and Finance Department

Kharkiv Institute of Trade and Economics

of Kyiv National University of Trade and Economics

У статті проаналізовано формування прибутку підприємства. Метою даного дослідження є аналіз та оцінка впливу факторів на прибутковість підприємства. Визначено фактори впливу на прибутковість підприємства. Проведено оцінку впливу факторів на прибутковість підприємства. На основі експертного оцінювання виявлено найбільш пріоритетні фактори в управлінні прибутковістю підприємства. Визначено, що стратегія управління прибутковістю підприємства є невід'ємною складовою частиною та важливим елементом системи менеджменту підприємства. Доведено, що найбільш впливовим фактором на прибутковість є збільшення розмірів мінімальної заробітної плати (зовнішній фактор впливу) та збільшення адміністративних витрат (внутрішній фактор впливу).

Ключові слова: прибуток, прибутковість, доходи підприємства, фактори, експертна оцінка

В статье проанализировано формирование прибыли предприятия. Целью данного исследования является анализ и оценка влияния факторов на доходность предприятия. Определены факторы влияния на прибыльность предприятия. Проведена оценка влияния факторов на доходность предприятия. На основе экспертной оценки выявлены наиболее приоритетные факторы в управлении доходностью предприятия. Определено, что стратегия управления доходностью предприятия является неотъемлемой составной частью и важным элементом системы менеджмента предприятия. Доказано, что наибольшее влияние на прибыльность оказывает фактор увеличение размеров минимальной заработной платы (внешний фактор влияния) и увеличение административных расходов (внутренний фактор влияния).

Ключевые слова: прибыль, доходность, доходы предприятия, факторы, экспертная оценка

The article analyzes the formation of profits of the enterprise. The purpose of this study is to analyze and evaluate the impact of factors on the profitability of an enterprise. The factors of influence on the profitability of the enterprise are determined. The influence of factors on the profitability of the enterprise is estimated. Based on the expert evaluation, the most priority factors in managing the profitability of the enterprise are identified. The enterprise profit management strategy as an integral part and an important element of the enterprise management system is determined in the research. The most influential factor on profitability is the increase of the minimum wage (external influence factor) and the increase of administrative expenses (internal factor of influence) is proved in the article.

Keywords: profit, profitability, company income, factors, expert evaluation.

Постановка проблеми. Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства забезпечує не тільки конкурентоспроможність та фінансову стабільність підприємства, але й фінансову безпеку. Саме тому питання фінансової стратегії та її розробки є актуальним і потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління прибутковістю підприємств досліджувались в різні періоди багатьма вченими. Вагомий внесок до вивчення формування прибутку та управління прибутковістю внесли такі вчені: І.О. Бланк [1], В. Кириленко [3], О.Ю. Мірошніченко, Ю.В. Корконос [4], Н.Г. Пігуль [6], Є.Ю. Ткаченко [7] та інші. Проте подальшого дослідження потребують фактори, які впливають на прибуток підприємства.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є аналіз та оцінка впливу факторів на прибутковість підприємства.

Виклад основного матеріалу. Прибуток є головною метою та критерієм ефективної діяльності сучасного торговельного підприємства, безпосередньо впливає на його фінансовий стан та являється захисним механізмом від банкрутства, основним джерелом забезпечення фінансування внутрішніх потреб та подальшого його розвитку за рахунок збільшення власних джерел фінансування. Проведемо аналіз формування прибутку підприємства та результати розрахунків узагальнено у таблиці 1.

За даними таблиці 1 можна зробити наступні висновки. Дохід підприємства у 2017 році збільшився на 20,9%, а у 2018 році у порівнянні з 2017 роком збільшився лише на 3,03%. Не зважаючи на те, що

збільшення доходу відбулося більше у 2017 році, протягом 2016–2018 рр. підприємство отримувало збитки, а у 2017 році діяльність була прибутковою. Прибуток підприємство отримало завдяки політики економії витрат підприємства. Порівнюючи витрати підприємства протягом звітних періодів видно, що у 2018 році витрати мають тенденцію до зменшення. Аналіз показників прибутковості підприємства представлено на рисунку 1.

Отже, за даними рисунку 1 видно, що найбільш ефективна діяльність підприємства з точки зору його прибутковості спостерігалася у 2018 році.

Важливим елементом у розробці фінансової стратегії з управління прибутковістю є визначення факторів, які впливають не тільки на формування стратегії, а також на вибір інструментів її реалізації.

Для визначення переліку факторів впливу на прибутковість компанії нами було використано метод експертних оцінок. Експертами виступили робітниками бухгалтерії, фінансово-економічного відділу, маркетингового відділу, менеджери середньої ланки.

Так згідно проведеного аналізу формування прибутку та оцінки прибутковості підприємства можливо виділити такий перелік факторів, який впливають безпосередньо на прибутковість підприємства: 1) несвоєчасність сплати замовниками за товари; 2) зміни в податковому і митному законодавстві; 3) збільшення адміністративних витрат; 4) порушення умов доставки товарів; 5) зменшення виручки реалізації внаслідок дії конкурентів; 6) відсутність системного контролю та планування витрат; 7) збільшення розмірів мінімальної заробітної плати.

Таблиця 1

Аналіз формування чистого прибутку підприємства

№	Показник	Роки			Відхилення (+, -)			
		2016	2017	2018	2017 / 2016		2018 / 2017	
		тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	Чистий дохід від реалізації продукції	44599	53922	55558	+9323	+20,90	+1636	+3,03
2	Валовий прибуток (збиток)	10793	15734	15127	+4941	+45,78	-607	-3,86
3	Інші операційні доходи	37258	45806	47762	+8548	+22,94	+1956	+4,27
4	Адміністративні витрати	6867	8152	6602	+1285	+18,71	-1550	-19,01
5	Витрати на збут	4686	5623	4968	+937	+20,00	-655	-11,65
6	Інші операційні витрати	37377	48157	48851	+10780	+28,84	+694	+1,44
7	Фін. результати від операційної діяльності	-879	-392	2468	+487	-55,40	+2860	+729,59
8	Інші доходи	1081	1213	523	+132	+12,21	-690	-56,88
9	Втрати від участі в капіталі	0	800	0	+800	-	-800	-100,00
10	Інші витрати	902	935	107	+33	+3,66	-828	-88,56
11	Чистий прибуток	-1001	-1846	2557	-845	84,42	+4403	+238,52

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

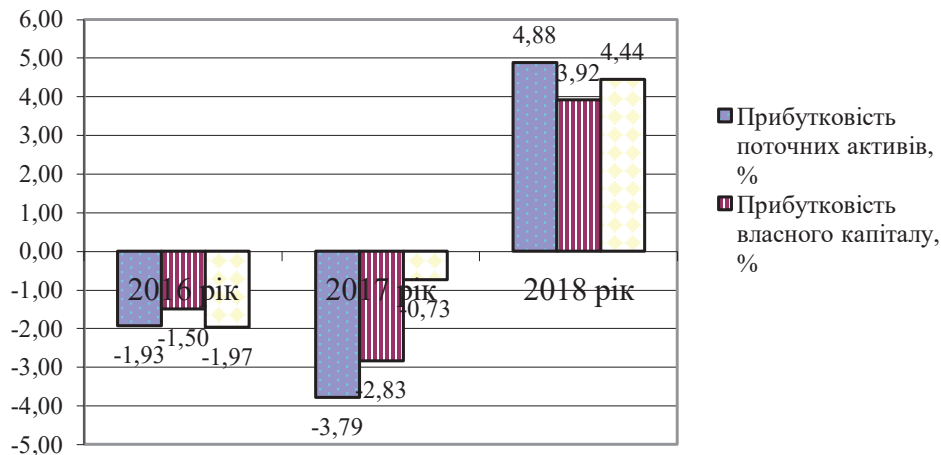


Рис. 1. Динаміка показників прибутковості підприємства

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Для проведення ранжування факторів впливу на прибутковість необхідно визначитися із кількістю експертів. Мінімально необхідну кількість експертів було визначено за формулою [2]:

$$N_{min} = 0,5 \times \left(\frac{3}{\lambda} + 0,5 \right), \quad (1)$$

де λ – можлива помилка результатів експертизи ($0 < \lambda < 1$).

Міру впливу оцінювали за допомогою ранжування з розрахунком ступеня узгодженості думок експертів шляхом обчислення коефіцієнту конкордації Кендала [2; 5]. Ранги значущості були виставлені так: чим більший вплив, тим більша оцінка, відповідно чим менший – тим менша від «7» до «1».

Отже, в результаті аналізу нами було отримано значення ефективності методів та розраховано значення коефіцієнту конкордації Кендала:

$$W = 12 \times \frac{4556,82}{\left[16^2 \times (7^3 - 7) - 16 \times 144 \right]} = 0,63964 \text{ або } 63,96\%$$

Таке значення коефіцієнту конкордації свідчить про високий рівень узгодженості думок експертів (чим ближче до 100%, тим краще), що дозволяє використовувати отримані значення як статично значущі, а результати оцінки вважати достовірними (таблиця 2).

На основі проведеного експертного оцінювання нами було виявлено, що найбільш пріоритетним

Таблиця 2

Оцінка факторів, які впливають на прибутковість підприємства

№	Фактори впливу	Експерти																$\sum_{j=1}^m R_j$	\bar{d}	d_j	d_j^2
		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16					
1	Несвоечасність сплати замовниками за товари	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	76	64,1	11,86	140,59
2	Зміни в податковому і митному законодавстві	1	2	1	3	2	1	2	3	1	2	1	1	1	3	2	2	28		-36,14	1306,31
3	Збільшення адмін. витрат	6	5	6	6	7	5	6	7	7	6	5	5	6	7	6	5	95		30,86	952,16
4	Порушення умов доставки товарів	2	1	2	2	3	2	3	2	2	3	2	1	2	2	3	2	34		-30,14	908,59
5	Зменшення виручки реалізації внаслідок дії конкурентів	4	3	3	4	4	3	5	5	4	4	6	5	4	4	3	3	64		-0,14	0,02
6	Відсутність системного контролю та планування витрат	2	3	2	2	3	3	4	3	4	4	3	3	4	5	5	4	54		-10,14	102,88
7	Збільшення розмірів мінімальної ЗП	7	7	6	7	6	6	7	6	6	5	7	6	6	6	4	6	98		33,86	1146,31
Число однакових значень рангів (t_e)		(2^3-2)	$(2^3-2)+(2^3-2)$	$(2^3-2)+(2^3-2)$	$(2^3-2)+(2^3-2)$	(2^3-2)	$(2^3-2)+(2^3-2)$	(2^3-2)	(2^3-2)	(2^3-2)	$(2^3-2)+(2^3-2)$	(2^3-2)	(2^3-2)	(2^3-2)	$(2^3-2)+(2^3-2)$	(2^3-2)	$(2^3-2)+(2^3-2)$	$(2^3-2)+(2^3-2)$	449	Сума	4556,86
		6	12	12	12	6	12	6	6	6	12	6	6	12	6	12	12	144			

Джерело: розраховано автором

серед факторів впливу на прибутковість підприємства є збільшення розмірів мінімальної заробітної плати (21,83%). Очевидно, що збільшення мінімальної заробітної плати (яке передбачено Закон України «Про бюджет на 2020 р.») буде тягнути за собою також збільшення витрат на відрахування у Пенсійний фонд України (22%). Тож, у цілому загальні витрати будуть збільшуватися, що негативно вплине на прибутковість.

На другому місці, але фактично з таким же значенням, як і попередній за рівнем впливу, знаходиться фактор збільшення адміністративних витрат (21,16%). Адже збільшення витрат на оплату комунальних послуг (опалення, електроенергія, тарифи на юку збільшуються постійно) тягне за собою значне підвищення адміністративних витрат підприємства. Найменший вплив має фактор порушення умов поставки товарів, що зустрічається в діяльності підприємства, але має низьку вірогідність, що не має сильного впливу на прибутковість.

За результатами визначення впливу факторів на прибутковість підприємства можна визначити

взаємозв'язок факторів з напрямками стратегічного фінансового аналізу підприємства (таблиця 3).

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження було визначено, що стратегія управління прибутковістю підприємства є невід'ємною складовою частиною та важливим елементом системи менеджменту підприємства, посідаючи центральне місце серед його функціональних стратегій, визначає основні напрями підвищення ефективності управління його фінансовою діяльністю та розв'язує фінансових відносин з контрагентами. Формування стратегії управління прибутковістю залежить від факторів, які на нею впливають. За думкою експертів найбільш впливовим фактором є збільшення розмірів мінімальної заробітної плати (зовнішній фактор впливу) та збільшення адміністративних витрат (внутрішній фактор впливу). Результати впливу факторів має бути покладений у стратегію формування фінансових ресурсів підприємства та визначення інструментів реалізації стратегії управління прибутковістю, яка має бути направлена на забезпечення фінансової стабільності та безпеки суб'єкта господарювання.

Таблиця 3

Ступінь впливу факторів та взаємозв'язок з напрямками стратегічного фінансового аналізу підприємства

№	Фактори впливу	Ступінь впливу	Напрямок стратегічного фінансового аналізу
1	Несвоєчасність сплати замовниками за товари	16,93%	Контроль дебіторської заборгованості
2	Зміни в податковому і митному законодавстві	6,24%	Контроль /оптимізація витрат
3	Збільшення адміністративних витрат	21,16%	Контроль /оптимізація витрат
4	Порушення умов доставки товарів	7,57%	Контроль виручки від реалізації
5	Зменшення виручки реалізації внаслідок дії конкурентів	14,25%	Контроль виручки від реалізації
6	Відсутність системного контролю та планування витрат	12,03%	Оптимізація витрат
7	Збільшення розмірів мінімальної заробітної плати	21,83%	Контроль /оптимізація витрат

Джерело: розраховано автором

Література:

1. Бланк І.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, – 2002. – 544 с.
2. Гришко А.В. Метод визначення кількісного складу експертів при проведенні евристичних процедур / А.В. Гришко // Системи обробки інформації. – 2004. – № 3(31). – С. 33–35.
3. Кириленко В. Механізм забезпечення прибутковості вітчизняних підприємств / В. Кириленко // Схід. – 2016. – № 2(116). – С. 35–40.
4. Мірошніченко О.Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О.Ю. Мірошніченко, Ю.В. Корконос // Бізнесінформ. – 2015. – № 5. – С. 280–285.
5. Оцінка ступеня узгодженості думок експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buklib.net/books/32686/>. – Станом на 20.10.2019. – Назва з екрану.
6. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – № 28. – С. 125–132.
7. Ткаченко Є.Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства / Є.Ю.Ткаченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2015. – № 47. – С. 270–276.

УДК 33.332.1:711

СТАЛІЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД І УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ¹

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS: EUROPEAN EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES

Костецька І.І.

кандидат економічних наук, незалежна дослідниця, м. Львів

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5340-0145>

Kostetska I.I.

PhD of Economic Sciences, Independent Researcher, Lviv

В публікації представлено основні проблеми сталого розвитку та управління сільськими територіями. Дослідження охоплює питання, пов'язані з розвитком сільської території Польщі, як приклад для України. В статті проведено порівняння умов, інструментів підтримки та оцінка сучасного рівня сталого розвитку в обох країнах. Авторкою проведений детальний аналіз стану планування і висвітлення питань сталого розвитку в Польщі, розглянуто етапи сталого розвитку Нової моделі розвитку сільської місцевості, сільського господарства та рибного господарства в Стратегії відповідального розвитку до 2020 року (з перспективою до 2030 року) в Польщі. Важливою частиною роботи є визначення умов та напрямків сталого розвитку сільської місцевості на тлі порівняльного аналізу ситуації. Визначено роль концепції інтегрованого розвитку сільського господарства у дослідженні функціональних сільських територій.

Ключові слова: сталий розвиток, сільські території, сільське господарство, стратегія розвитку.

В публикации представлены основные проблемы устойчивого развития и управления сельскими территориями. Исследование охватывает вопросы, связанные с развитием сельской территории Польши, как пример для Украины. В статье проведено сравнение условий, инструментов поддержки и оценка современного уровня устойчивого развития в обеих странах. Авторкой проведен детальный анализ планирования и освещения вопросов устойчивого развития в Польше, рассмотрены этапы устойчивого развития Новой модели развития сельской местности, сельского и рыбного хозяйства в Стратегии ответственного развития до 2020 года (с перспективой до 2030 года) в Польше. Важной частью работы является определение условий и направлений устойчивого развития сельской местности на фоне сравнительного анализа ситуации. Определена роль концепции интегрированного развития сельского хозяйства в исследовании функциональных сельских территорий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельские территории, сельское хозяйство, стратегия развития.

This article presents the main problems of sustainable development and management of rural areas. It covers issues related to the development of rural territories in Poland as a possible example for Ukraine. The research compares conditions, support tools and assesses the current level of sustainable development in both countries. The author analyses in detail the state of planning and coverage of sustainable development issues in Poland, shows the stages of sustainable development of the New model of rural development, agriculture and fisheries in the Strategy for responsible development until 2020 (with a view to 2030) in Poland. An important part of the work is defining the conditions and directions of sustainable rural development in the context of a comparative analysis of the situation. The role of the concept of integrated agricultural development in the study of functional rural territories has been determined.

Keywords: sustainable development, rural areas, agriculture, strategy of development.

Постановка проблеми. Сталій розвиток країни характеризується цілісним, системним, гнучким і суб'єктивним поглядом на реальність, що створює можливість для гармонійної співпраці економіки з природним середовищем. Це особливо важливо в періоди динамічних змін, коли розвиток не є простим продовженням сьогодення та схильний до високого екологічного ризику. Сталій розвиток базується на розвитку ринкової економіки, творчого та демократично діючого суспільства та його зростаючої екологічної обізнаності. Досвід сусідніх країн показує, що соціальні та економічні трансфор-

мації у цьому напрямку базуються за таким принципом роботи.

Нові підходи до проблеми розвитку сільського господарства та сільських територій сприяли поступовій модифікації політики ЄС. Хоча фермери переймають нові функції, посилюють свій потенціал розвитку, але у багатьох випадках сільське господарство все ще залишається основою сільського господарства сільської території.

Існує багато причин для багатофункціонального розвитку сільського господарства. Зокрема, Вілкін Дж. наводить три основні. По-перше, його

¹ Дослідження проведено у рамках Програми польського Комітету ЮНЕСКО при університеті Марії Кюрі-Склодовської в Любліні 2019 р., науковий керівник д-р. Б. Баран-Зглобичка.

економічне значення як місця зайнятості та доходів у сільській місцевості зменшується. Хоча для підтримки економічної та соціальної активності села мають бути задіяні і інші галузі економіки, саме тому зростає значення несільськогосподарських функцій села. По-друге, більшість природних ресурсів, а також людських, виробничих та матеріальних знаходяться поза межами сільських територій. По-третє, зміни функцій сільських територій потребують іншого способу підтримки їх розвитку, який ґрунтується на інтеграції різних політик, розширенні їх цілей та територіальній орієнтації [11, с. 30–31].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Початок інтересу до функціонування сільських територій, включеної в концепцію сталого розвитку, сягає 1960-х років [5, с. 204]. У зв'язку з виникненням явищам, що пов'язані з екологічною кризою, які стали наслідком промислових та демографічних революцій, звернено увагу на збільшення екологічних загроз та виснаження природних ресурсів [3, с. 169]. Основним змістом цієї теорії є усвідомлення необхідності гармонійного зв'язку економічних, соціальних та природних аспектів розвитку з потребами теперішнього та майбутніх поколінь [10].

Попередній перегляд концепції сталого розвитку можна знайти вже в постулатах, прийнятих Міжнародним союзом охорони природи в 1969 році. Вперше термін «стійкий» було використано у звіті «Границі зростання» Римського клубу в березні 1972 року. Сталий розвиток обговорювався на конференції ООН «Conference on the Human Environment», яка відбулася в червні 1972 року [12]. У 1980 р. була прийнята Всесвітня стратегія охорони природи, а в 1982 р. – Всесвітня хартія природи, де були визначені цілі, визначені в концепції сталого розвитку [2, с. 70].

Також, актуальним проблемам сталого розвитку сільських територій присвячено розробки вітчизняних науковців: М.Й. Маліка [13], О.М. Бородиної [14], І.В. Прокопи [14] та інших.

Мета дослідження. Метою цього дослідження є представлення напрямів сталого розвитку сільських територій Європейського Союзу на прикладі Польщі, в контексті впровадження досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сучасний європейський підхід до розвитку сільських територій базується на гармонійному поєднанні екологічних та економічних цілей. Початки такого сприйняття розвитку в країнах Європейського Союзу сягають минулого століття. Це з'явилося як відповідь на проблеми, спричинені розвитком відповідно до виробничої парадигми. Причиною впровадження нового підходу до розвитку сільських територій в Польщі стали несприятливі економічні явища, які з особливою силою з'явилися в польській економіці під час трансформації соціально-економічної системи та підготовки до членства в ЄС. Метою нової європейської концепції сільського розвитку є стійкий розвиток, який одночасно прагне покращити умови життя населення та вести господарську діяльність в сільській місцевості. При цьому важливо не порушувати специфічних ресурсів сільських терито-

рій, до яких належать: природне середовище, ландшафт та культурна спадщина.

Саме тому, постала необхідність зміни самої моделі розвитку сільських територій Польщі. Протягом останніх 25 років у внутрішній політиці розвитку переважала модель, за якою сільські території розглядалися насамперед через призму агломерації та великих міст, припускаючи лише можливість дифузії ефектів зростання в інші райони. Досвід останніх років свідчить, що подальше підтримання такої моделі розвитку країни може призвести до поглиблення несприятливих змін демографічної ситуації та перспектив розвитку польської сільської місцевості. Зокрема, стара модель сприяла б:

- поглибленні відмінностей у розподілі населення, включаючи сильну депопуляцію периферійних сільських регіонів. Це призвело б до маргіналізації багатьох сільських територій, деградації ландшафту, несприятливих екологічних змін або зникнення сільської культури;

- старінні населення, найшвидше в районах, які раніше вважалися відносно молодими;

- сильному розриві у забезпеченні трудовими ресурсами на ринку праці, що особливо помітно для агропродовольчого сектору в трудомістких напрямках (виращування овочів, фруктів, тваринництво) та переробка;

- уповільненні концентрації населення в приміських районах через виснаження міграційних ресурсів, а також напрям міграційних потоків за кордон;

- деградації міст середнього розміру, які в даний час відіграють роль «стабілізаторів» для територіальних соціально-економічних систем за межами найбільших мегаполісів, викликаючи сильне ослаблення баз розвитку регіонів та самого впливу міст [1].

Саме тому, в Стратегії відповідального розвитку до 2020 р. (з перспективою до 2030 року), яка прийнята урядом у лютому 2017 р. розроблена нова модель системи управління розвитком країни. Вона передбачає відповідальний і соціально-територіально стійкий сільський розвиток, а також найбільш повне використання окремих територіальних потенціалів та на основі інвестицій, нововведень та експорту продукції (рис. 1).

Нова модель розвитку Польщі включає зміни в регіональній політиці, які надалі посилять потенціал територіального розвитку всіх сільських територій (особливо тих, яким загрожує маргіналізація), приносячи вимірні ефекти у вигляді доступу до якісної технічної інфраструктури та публічних послуг, доступності комунікацій сільських територій та несільськогосподарського місцевого розвитку.

Основна мета, поставлена в Стратегії сталого розвитку села, сільського господарства і рибальства 2030 – забезпечити збільшення доходів жителів сільської місцевості та посилити інтеграцію польських сіл у вимірі соціальному, економічному та екологічному. Щоб досягти цього, Міністерство сільського господарства Польщі розробляє заходи для підвищення рентабельності сільськогосподарського та рибного господарства, в тому числі шляхом впровадження

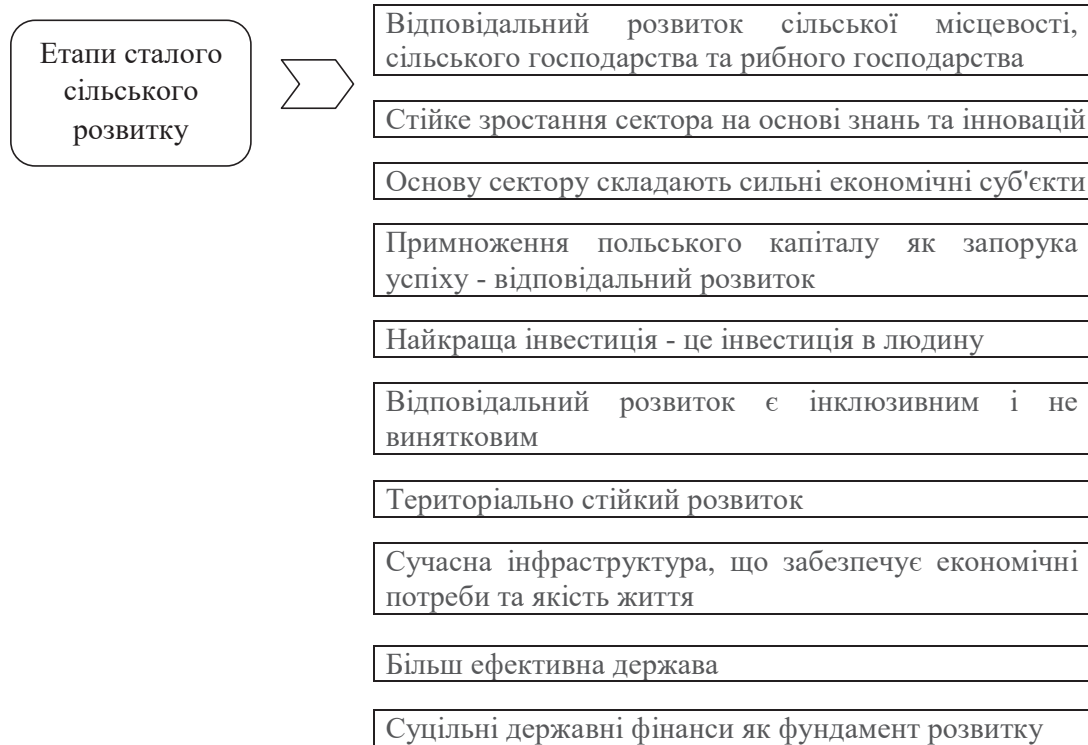


Рис. 1. Нова модель розвитку сільської місцевості, сільського господарства та рибного господарства в Стратегії відповідального розвитку до 2020 року (з перспективою до 2030 року)

Джерело: сформовано на основі [8]

нової моделі організації виробництва та ринків, скорочення ланцюга поставок продовольства та забезпечення чесної конкуренції на цьому ринку [9].

Необхідність сталого розвитку до 2030 року обґрунтована в підході ЄС до реалізації Порядку денного ООН з державами-членами, який прийнятий світовими лідерами у 2015 році. Він виражає свою прихильність викоріненню бідності та досягненню сталого розвитку в усьому світі до 2030 року, щоб нікого не залишити осторонь. Сталый розвиток має на меті задовольнити потреби теперішнього покоління і не заважати задовольняти потреби майбутніх поколінь. Він заснований на всебічному підході, поєднує економічні, соціальні і екологічні питання, щоб забезпечити взаємне зміцнення [6].

Зокрема, Європейська політика розвитку сільського господарства допомагає сільським районам Європейського Союзу вирішувати багато економічних, екологічних та соціальних проблем. Напрями розвитку сільських районів визначаються в рамках Спільної сільськогосподарської політики (ССП) (Rural development 2014–2020 pp.), яка підтримує існуючу систему прямих платежів для фермерів та заходи управління ринком сільського господарства.

Європейська політика розвитку сільської місцевості фінансується Європейським сільськогосподарським фондом розвитку сільського господарства, який виділив 99,6 млрд. євро на 2014–2020 pp. За цей період в 28 державах-членах ЄС розроблено 118 програм розвитку сільського господарства [7; с. 152].

Після вступу до ЄС польські сільськогосподарські виробники отримали доступ до великого європей-

ського ринку та до європейських фондів підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій. Спільна сільськогосподарська політика, структурні фонди та інші інструменти ЄС зміцнювали багатомірний погляд на розвиток сільських територій. В результаті, політика щодо сільських територій була значно розширена. Акцент зроблено на освіті, інфраструктурі, підприємстві, захисті навколишнього середовища для модернізації сільського господарства.

Сільські території Польщі дуже різноманітні (як і в Україні), тому вибір пріоритетів розвитку є складним завданням, яке потребує ґрунтового знання характеру та специфіки території. Тому їх конкретні типи створюють умови для різних моделей розвитку. М. Клекотько запропонував чотири загальні стратегії сталого розвитку, що підходять для різних типів територій (табл. 1).

Підготовка Стратегії передбачає інвентаризацію ресурсів сільських територій і глибокий аналіз намірів щодо майбутнього. Тому розроблення стратегій і планових документів має відбуватися на різних етапах планування.

Угода про асоціацію між Україною і Європейським Союзом, як частина національного плану імплементації започатковує узагальнення стратегічного розвитку країни. Відповідно до Стратегії «Європа 2020» Міністерство аграрної політики та продовольства України розробило Комплексну стратегію розвитку сільського господарства та сільських районів на 2015–2020 pp. Для задоволення реальних потреб галузі вона була створена в результаті всебічного

Моделі Стратегії сталого розвитку

Модель сталого розвитку	Виконавці та види знань			
	Органи управління	Громадські організації	Мешканці	Зовнішні експерти
	Управлінські знання	Експертні та управлінські знання	Місцеві знання	Експертні / наукові знання
Модель агентства	+	-	-	+/-
Модель альянсу	+	+	-	+/-
Модель bottom-up	+	-	+	-/+
Комплексна модель	+	+	+	-

Джерело: [4; с. 28]

процесу консультацій із зацікавленими сторонами, в тому числі представників громадянського суспільства, бізнесу та міжнародних донорів. Комплексна стратегія визначає план розвитку і концепцію сільського господарства України та сільської місцевості на 2015–2020 роки. І цим забезпечує основу для стабільної, передбачуваної та прозорої правової системи, спрямованої на поліпшення ділового середовища, протидію корупції та стимулювання інвестицій для сільськогосподарського сектору. Стратегія забезпечує основу для проведення інституційної реформи, необхідної для ефективного контролю та впровадження. Документ пропонує збалансований підхід до підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектору та збільшення експорту, одночасно прагнучи рівномірно розподілити наявні переваги, зокрема, сприяючи розвитку сільського господарства та покращуючи якість життя

в найбідніших регіонах та захищаючи природні ресурси та довкілля.

Висновки. З огляду на соціально-економічні проблеми та реформи, які проводяться в Україні, включаючи адміністративні, такий приклад стратегічного планування є досить актуальним. Особливо всі приклади досвіду країн Європейського Союзу, можуть бути надзвичайно цінними при встановленні нових напрямків розвитку та конкретних дій. Використання успішного досвіду ЄС, у тому числі Польщі, наблизить внутрішню політику у сфері розвитку сільської місцевості до європейських стандартів, що має стати стратегічним завданням економічної політики України. Інтеграція у світовий економічний простір потребує врахування досвіду країн, які вже пройшли реформи в аграрному секторі економіки. Досвід нашого польського сусіда може бути найцікавішим та кориснішим для України.

Література:

1. Aktualizacja Strategii zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa – Projekt diagnozy sytuacji społeczno-gospodarczej rolnictwa, rybactwa i obszarów wiejskich w Polsce. 2018 r. Ministerstwo Rolnictwa. Warszawa.
2. Borys T. Wąskie i szerokie interpretacje zrównoważonego rozwoju oraz oraz konsekwencje wyboru. Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz, 2005. – 64–75.
3. Fiedor B., Kociszewski K. Ekonomia rozwoju, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 2010.
4. Klekotko M. Społeczeństwo obywatelskie a rozwój zrównoważony wsi. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 28.
5. Ponder H., Środowisko przyrodnicze w procesie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie Wielkopolski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013, S. 204–205
6. Podejście UE do zrównoważonego rozwoju. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/strategy/international-strategies/sustainable-development-goals/eu-approach-sustainable-development_pl.
7. Prokopchuk, O. and Usyuk, T. European model of the investment support of rural development policy. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal, [Online], vol. 2, no. 4, (2016). pp. 149–160.
8. Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony/informacje-o-strategii-na-rzecz-odpowiedzialnego-rozwoju>.
9. Tygodnik Poradnik Rolniczy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.tygodnik-rolniczy.pl/articles/aktualnosci/_jak-ma-wygladac-polska-wies-i-rolnictwo-w-2030-roku.
10. Wilkin J. Uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście europejskim i globalnym. Implikacje teoretyczne i praktyczne, [w:] VIII Kongres Ekonomistów Polskich: „Polska w gospodarce światowej – szanse i zagrożenia rozwoju”, 29–30 listopada 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pte.pl/pliki/0/247/pte-kongreswilkin.doc.
11. Wilkin J. Wielofunkcyjność wsi i rolnictwa a rozwój zrównoważony. *Wies i Rolnictwo*, 4(153), 2011. S. 27–39.
12. Декларация Конференції Організації Об'єднаних Націй з проблем навколишнього середовища. Прийнята Конференцією Організації Об'єднаних Націй з проблем навколишнього середовища, Стокгольм, 1972 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_454.
13. Малік М.І., Хвесик М.А. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва // *Економіка АПК*. – 2010. – № 5. – С. 3–12.
14. Теорія, політика та практика сільського розвитку / За ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАНУ О.М. Бородіної, д-ра екон. наук, чл.-кор. УААН І.В. Прокопи. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогноз., 2010. – 376 с.

УДК 334.78

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ

IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATING THE EFFECTS OF PRODUCTION CONCENTRATION AT ENTERPRISES

Кравець К.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри світової економіки
Київського національного торговельно-економічного університету

Kravets K.P.

Ph.D. in Economics,
Associate Professor of the Department of World Economy
Kyiv National University of Trade and Economics

В статті досліджуються основні ефекти концентрації виробництва. Здійснено моніторинг сучасних методичних підходів до оцінки ефектів концентрації виробництва на вітчизняних підприємствах. Визначено сутність поняття «ефект концентрації виробництва» та оптимальні розміри підприємств. Проаналізовані методичні підходи до оцінки синергетичного та комплементарного ефектів та визначено інтегральний показник, що відображає ефективність діяльності підприємства. Розроблено інструментарій оцінки ефектів концентрації підприємства. Сформовано сфери прояву комплементарного та синергетичного ефекту при концентрації виробництва на підприємствах харчової промисловості. Запропоновано комплексний підхід до критеріальної оцінки сфер прояву ефекту концентрації виробництва підприємств. Визначено інтегральний фінансовий коефіцієнт ефективності концентрації виробництва.

Ключові слова: концентрація, ефекти, концентрація виробництва, синергетичні ефекти, комплементарні ефекти.

В статье исследуются основные эффекты концентрации производства. Осуществлен мониторинг современных методических подходов к оценке эффектов концентрации производства на отечественных предприятиях. Определена сущность понятия «эффект концентрации производства» и оптимальные размеры предприятий. Проанализированы методические подходы к оценке синергетического и комплементарной эффектов и определены интегральный показатель, отражающий эффективность деятельности предприятия. Разработан инструментальный оценки эффектов концентрации предприятия. Сформирован сферы проявления комплементарной и синергетического эффекта при концентрации производства на предприятиях пищевой промышленности. Предложен комплексный подход к критериальной оценки сфер проявления эффекта концентрации производства предприятий. Определены интегральный финансовый коэффициент эффективности концентрации производства.

Ключевые слова: концентрация, эффекты, концентрация производства, синергетические эффекты, комплементарные эффекты.

The main effects of concentration of production investigated in the article. The modern methodological approaches to the estimation of the effects of concentration of production on domestic enterprises monitored. The essence of the concept «effect of concentration of production» and the optimal size of enterprises are defined. Methodical approaches to the estimation of synergistic and complementary effects are analyzed, and an integral indicator is defined, which reflects the efficiency of the enterprise activity. A toolkit for assessing the effects of enterprise concentration developed. Spheres of complementary and synergistic effect formation at the concentration of production at the food industry enterprises formed. The complex approach to the criterion estimation of spheres of manifestation of the effect of concentration of production of the enterprises offered. The integral financial coefficient of efficiency of concentration of production is determined.

Keywords: concentration, effects, production concentration, synergistic effects, complementary effects.

Постановка проблеми. Методи оцінки синергетичного ефекту в харчовій промисловості, що використовуються на сьогоднішній день, не відповідають потребам і очікуванням підприємств, що беруть участь в процесах концентрації виробництва. Практично немає розробок з аналізу переваг і недоліків існуючих підходів та методів оцінки синергетичного ефекту, можливостей і умов їх застосування, а також форм прояву ефекту синергії з урахуванням галузевих особливостей організації. Існує необхідність розробки нового підходу до відбору ефективних

угод при здійсненні концентрації виробництва на підприємствах, який дозволить укладати угоди, що забезпечують приріст вартості об'єднаного підприємства. Методи оцінки синергетичного ефекту в харчовій промисловості, що нині використовуються, не відповідають потребам і очікуванням підприємств, які беруть участь в угодах при здійсненні концентрації виробництва. Практично немає досліджень щодо аналізу переваг і недоліків існуючих підходів і методів оцінки синергетичного ефекту, можливостей й умов їх застосування, а також форм прояву

синергетичного ефекту з урахуванням галузевих особливостей підприємства. Це зумовлює необхідність розробки нового підходу до відбору ефективних угод для здійснення концентрації виробництва на підприємствах, який дозволить укладати угоди, що забезпечують приріст вартості об'єднаного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Результати дослідження синергетичного ефекту висвітлено у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Н. Скопенко [1], В. Марченко [2], Е. Кемпбелл [3], В. Якімцов [4] та багатьох інших. Узагальнені результати зарубіжних та вітчизняних підходів до теорії синергії надали можливість виокремити основні характеристики ефекту синергії концентрації виробництва: 1) наявність реакції об'єднаної системи підприємства на зміни, які відбуваються, що проявляється в узгодженій, спільній, впорядкованій дії підсистем, що входять до об'єднаного підприємства. Це сприяє зростанню ефекту від діяльності, виникненню нових (посилення наявних) конкурентних переваг (вигод); 2) збільшення ефективності діяльності об'єднаного підприємства, що виявляється у його здатності приносити більший прибуток, ніж сумарний прибуток раніше існуючих підприємств; 3) поява додаткової вартості об'єднаного підприємства, що відрізняється від сумарної вартості бізнесів при їх розрізненому функціонуванні.

Мета дослідження. Враховуючи недоліки сучасних методів оцінки ефекту синергії від концентрації, зокрема одномоментність оцінки та її складність, з точки зору, отримання реальних даних про підприємство, ігнорування якісних переваг концентрації виробництва на підприємствах, пропонується комплексний методичний підхід для оцінювання ефектів від концентрації, процедура якого передбачає ідентифікацію і систематизацію факторів – джерел створення синергії, дослідження рівня концентрації галузі, визначення суми часткових (кожного окремого підприємства) ефектів до концентрації і синергетичного ефекту концентрації, що визначається за допомогою інтегрального показника, рівень якого може закладатися для обґрунтування доцільності здійснення угод концентрації виробництва – у харчовій промисловості він становить від 10% до 30%.

Виклад основного матеріалу. Синергетичний ефект від концентрації виробництва – це додана вартість інтегрованої системи, яка виникає внаслідок більш ефективного використання факторів виробництва, що дозволяє посилити або отримати конкурентні переваги, досягнення яких було неможливим при розрізненому функціонуванні бізнес-одиниць [9].

Однак слід зазначити, що кількісний вимір синергетичного ефекту має іншу природу походження, на відміну від передбачуваної економії на масштабі, яка є економічно обґрунтованою та очевидною попри будь-яку нестійкість та хаотичність у системі. Адже, як відомо, принципами синергетики, а отже, і появи синергетичного ефекту, є його непередбачуваність, нелінійна залежність від понесених витрат, довготривалість очікуваних результатів тощо. Процес оціню-

вання ефектів концентрації виробництва необхідно починати з ідентифікації та систематизації чинників, що впливають на їх величину ефекту. (рис. 1).

Дослідження типології чинників, що визначають величину ефекту, має науково-практичну спрямованість, оскільки врахування особливостей угоди та галузевої приналежності підприємства-покупця та підприємства-цілі дозволить більш точно оцінити величину ефекту, а отже, відібрати ефективні угоди при здійсненні концентрації виробництва на підприємствах харчової промисловості.

В якості критеріїв відбору ефективних угод для здійснення концентрації виробництва на підприємствах на основі оцінки величини ефекту пропонуються такі:

- кількісні (величина комплементарного ефекту від укладення угоди при концентрації виробництва (грош. од.);
- якісні (різноманіття форм прояву ефекту синергії) та критерії досягнення прогнозованого ефекту синергії або величина ризику синергії (%).

На основі оцінки величини розрахованого ефекту приймаються управлінські рішення з відбору ефективних угод для здійснення концентрації виробництва, які сприяють досягненню позитивного ефекту зростання вартості об'єднаного підприємства. Наведене вимагає розробки комплексного методичного підходу до оцінки ефекту, що дозволяє врахувати все різноманіття форм його прояву та чинників, що впливають на його величину.

Прийняті рішення про укладання угоди з іншим підприємством своєї галузі або виходу на інший ринок необхідно звертати увагу на стадію консолідації, в якій перебуває галузь. Розміщення галузей харчової промисловості на кривій консолідації досліджувалося у попередньому розділі роботи.

Аналіз впливу концентрації на фінансово-економічну діяльність підприємств харчової промисловості шляхом застосування кривої консолідації показав, що найбільш успішним є зовнішній розвиток на першій та другій стадіях консолідації. Цей факт підтверджується і в закордонних теоретичних дослідженнях [2; 23]. Коли зовнішній розвиток відбувається на стадії спеціалізації (третя стадія), то майже 50% угод є невдалими. На стадії рівноваги та альянсів (четверта стадія) майже на 70% таких угод очікує крах, що, насамперед, пов'язано з дією антимонопольного законодавства й об'єктивним зменшенням прибутковості самої галузі.

При розробці методики оцінки концентрації виробництва для здійснення концентрації виробництва на підприємствах необхідно проаналізувати недоліки існуючих методів оцінки, а саме:

- 1) більшість моделей ґрунтуються на визначенні вартості підприємства після об'єднання, однак, на наш погляд, такий підхід має суб'єктивний характер;
- 2) на підставі існуючих моделей оцінки можливо розрахувати одноразовий ефект синергії, у той час як різноманітні форми ефекту синергії проявлятимуться не відразу після об'єднання, а впродовж наступних років, тому при оцінці синергетичного

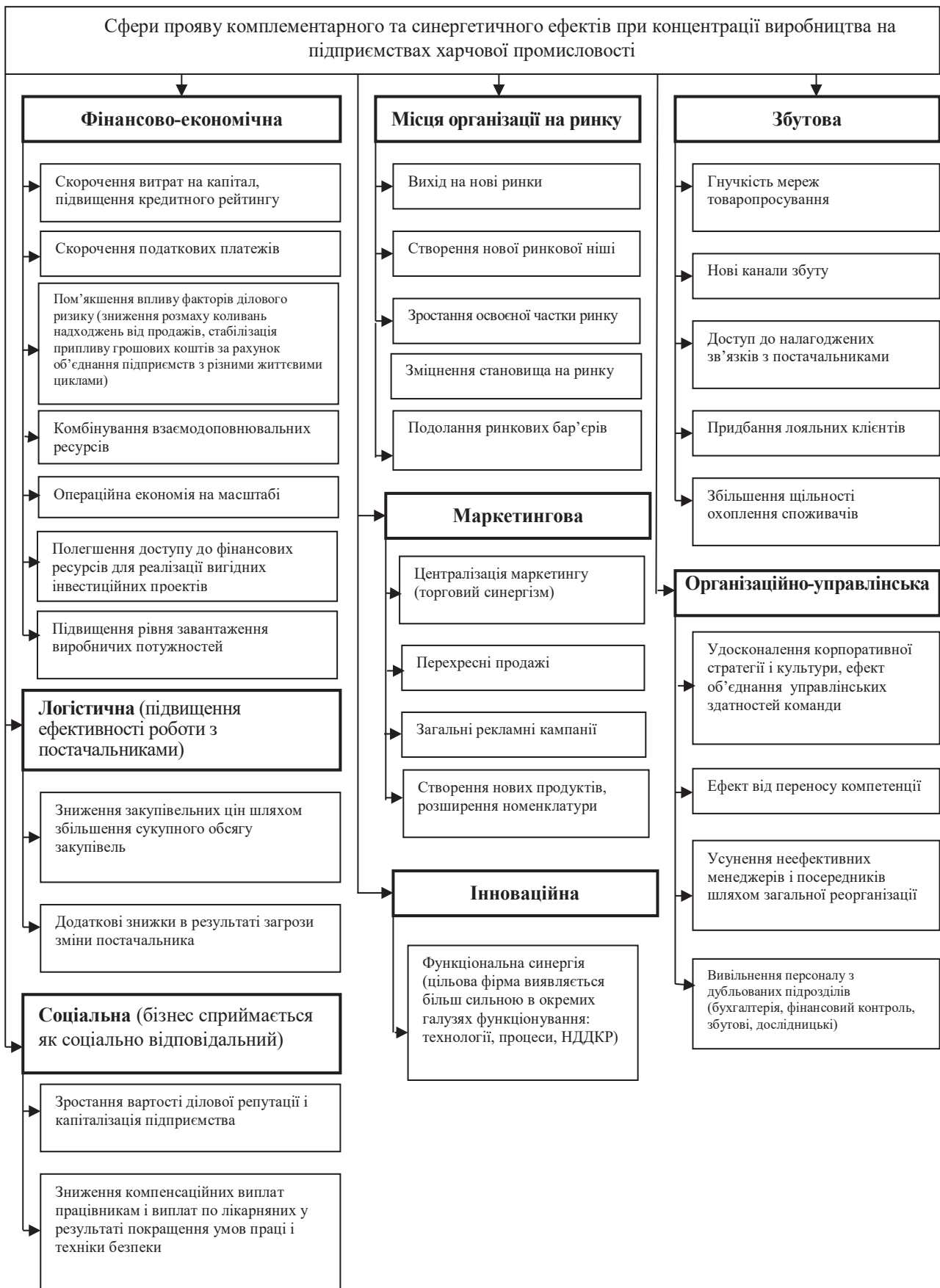


Рис. 1. Сфери прояву комплементарного та синергетичного ефекту при концентрації виробництва на підприємствах харчової промисловості

Джерело: складено автором

ефекту потрібно розглядати грошові потоки підприємства за ряд наступних років;

3) наявні моделі оцінки містять змінні, що впливають на величину синергетичного ефекту, та розглядають якісні переваги для здійснення концентрації виробництва підприємств (наприклад, ефект командної синергії, соціальна та екологічна форми його прояву), однак їх досить важко оцінити.

Для отримання найбільш точних розрахунків синергетичного ефекту від здійснення концентрації виробництва підприємств вважаємо за доцільне використовувати підхід, що полягає у визначенні суми часткових (кожного окремого підприємства) ефектів до концентрації (комплементарний ефект) і синергетичного ефекту – як частини сумарного ефекту об'єднання, що визначається за допомогою інтегрального показника. Значення запропонованого інтегрального показника може закладатися для обґрунтування доцільності здійснення угод злиття та поглинання у харчовій промисловості у межах від 10% до 30% [5; 6]. Це дозволить усунути низку виявлених недоліків інших моделей.

Виходячи з аналізу концентрації виробництва на підприємствах харчової промисловості, дохо-

димо висновку, що з найбільшим ступенем ймовірності проявляються такі ефекти: а) від збільшення частки доходів, що припадає на зростання продажів нових продуктів і можливості підняти ціни на товари-новинки, що впливає на приріст виручки; б) зниження витрат на розробку нових продуктів (придбання лінії з виробництва нового продукту обходиться дешевше, ніж розробка самої технології), що впливає на економію витрат.

Частковий прояв комплементарного ефекту при концентрації виробництва на підприємствах розраховується за спеціальними формулами на основі поділу на абсолютні та відносні показники. Розрахунок ефекту за абсолютними показниками дає змогу отримати загальний ефект від концентрації виробництва у вигляді економії витрат та приросту доходності підприємства. Відносні показники показують зміну ефективності діяльності підприємства після об'єднання. Критерії та показники оцінки прояву комплементарного ефекту та синергетичного ефекту представлені в табл. 1.

Виходячи з наведеного комплексного підходу до оцінки, на наш погляд, величину синергетичного ефекту можна оцінити як різницю ефекту

Таблиця 1

Комплексний підхід до критеріальної оцінки сфер прояву ефекту концентрації виробництва підприємств

Критерії оцінки	Шляхи досягнення за сферами прояву
1	2
Організаційно-управлінський	
Командна синергія	Скорочення витрат на навчання персоналу (розробка програми навчання, роздаткові матеріали, оплата послуг тренера команди персоналу, оренда приміщення) завдяки формуванню ефективної команди.
Ефект від перенесення компетенції	Зниження витрат (зростання доходів) підприємств у результаті використання управлінських здібностей менеджерів: «ноу-хау», впровадження заходів з підвищення ефективності управління та оптимізації бізнес-процесів.
Підвищення якості роботи персоналу	Скорочення штрафів і пені, які нараховувалися раніше підприємству через помилки персоналу (наприклад, вартість помилки бухгалтера, штрафи і пені за некоректне ведення бухгалтерського та податкового обліку, несвочасну здачу звітності та ін.)
Вигоди від зміни структури об'єднаного підприємства	Скорочення витрат підприємства за рахунок ліквідації дубльованих і створення єдиних централізованих підрозділів (бухгалтерії, управління фінансового контролю, дослідницьких і збутових підрозділів). Зниження витрат з виплати заробітної плати.
Логістичний	
Підвищення ефективності роботи з постачальниками	Зниження вартості купівлі одиниці ресурсу за рахунок збільшення обсягу закупівель або отримання додаткових знижок.
Соціальний	
Зростання суспільного рейтингу підприємства	Підприємство сприймається як соціально відповідальне. Формується позитивна громадська думка про підприємство, поліпшується його ділова репутація. Зростання курсової вартості акцій і зростання капіталізації підприємства.
Поліпшення умов і техніки безпеки праці	Зниження компенсаційних виплат. Зниження виплат за листками непрацездатності співробітників організації.
Місця на ринку	
Приріст виручки за рахунок зростання освоєної частки ринку (захоплення частки ринку при купівлі конкурентів); створення нової ринкової ніші; вихід на нові ринки	Приріст освоєної підприємством частки ринку у вартісному вираженні (зростання вартості товарів (робіт, послуг), проданих підприємством на даному ринку).

1	2
Маркетинговий	
Дохід від продажів	Виручка від продажів розроблених об'єднаним підприємством нових продуктів та розширення номенклатури продукції, що випускається, виробленої об'єднаним підприємством.
Поява можливості перехресних продажів	Зростання виручки підприємства за рахунок перехресних продажів об'єднаного підприємства. Умови розрахунку: клієнтські групи не збігаються, але кожна з груп клієнтів зацікавлена в споживанні і товару підприємства А, і товару підприємства В.
Зниження витрат об'єднаного підприємства з просування продукту в результаті проведення загальних рекламних кампаній	Ефект від централізації маркетингу (економія на витратах з просування продукту) у розрізі окремих товарних груп. Зниження витрат на одиницю продукції на маркетингові функції об'єднаного підприємства.
Інноваційний	
Зростання доходів у результаті прояву функціональної синергії	Приріст прибутку об'єднаного підприємства від виробництва нової або модернізованої продукції, впровадження нових технологій і процесів: Зростання оптової ціни нової продукції порівняно зі старою продукцією; Зростання обсягу випуску продукції після реалізації проекту.
Зростання доходів об'єднаного підприємства за рахунок поліпшення якості продукції	Додатковий прибуток, отриманий підприємством від збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції.Dodatkovий прибуток, отриманий підприємством від зростання ціни продажу продукції. Зниження витрат на виробництво продукції у зв'язку зі скороченням браку
Скорочення витрат об'єднаного підприємства за рахунок впровадження нових технологій і процесів	Зниження собівартості продукції за рахунок впровадження нововведень.
Скорочення витрат підприємства за рахунок зростання продуктивності праці	Темпи приросту продуктивності праці (виробітку) за рахунок впровадження нововведень. Вивільнення працівників внаслідок впровадження нової техніки. Зниження собівартості внаслідок зростання продуктивності праці.
Зниження витрат об'єднаного підприємства за рахунок взаємодоповнювальних у сфері НДДКР	Зниження витрат на одиницю продукції на НДДКР в об'єднаного підприємства. Зростання обсягу реалізації продукції, виробленої за допомогою нових технологій.
Збутовий	
Зростання виручки об'єднаного підприємства	Приріст виручки за рахунок появи нових каналів збуту; доступу до налагоджених зв'язків і процедур взаємодії із замовниками.
Придбання масиву лояльних клієнтів; збільшення щільності охоплення споживачів	Зростання доходів підприємства в результаті придбання нової групи клієнтів і зростання обсягів реалізації.
Фінансово-економічний	
Зниження вартості капіталу	Зменшення відсоткових платежів за рахунок зниження ставки по кредиту.
Скорочення податкових платежів	Економія на податках за рахунок появи можливості отримання податкових пільг, перенесення збитку на майбутнє.
Стабілізація припливу грошових коштів	Зниження штрафів, пені, неустойок за прострочення платежів. Економія на відсоткових платежах за кредитом.
Доступ до фінансових ресурсів об'єднаного підприємства для реалізації інвестиційних проектів	Економія на процентних платежах за кредитом. Прояв ефекту нових можливостей - чистий дисконтований дохід від проекту, що отримав шанси на реалізацію.
Підвищення рівня завантаження виробничих потужностей	Приріст виручки за рахунок зростання обсягів виробництва. Зниження витрат на одиницю продукції за рахунок зниження частки постійних витрат у собівартості одиниці продукції.
Нагромадження ресурсів для участі у великих проектах і держконтракті	Приріст виручки. Зниження платежів по кредиту внаслідок отримання більш високого кредитного рейтингу.
Ефект комбінування взаємодоповнювальних ресурсів	Зниження собівартості продукції, що випускається: скорочення транспортних витрат на одиницю продукції; зниження капітальних вкладень на випуск продукції; зростання обсягу випуску продукції за рахунок комбінування ресурсів.
Операційна економія на масштабі	Зниження витрат на одиницю продукції за рахунок зниження частки постійних витрат у собівартості одиниці продукції.

Джерело: побудовано автором

від концентрації виробництва і комплементарного ефекту за формулою:

$$E_c = \sum (E_{\text{конц. } i} - E_{\text{компл. } i}), \quad (1)$$

де E_c – сукупний синергетичний ефект;

$E_{\text{конц. } i}$ – ефект від концентрації виробництва за i -м показником оцінки;

$E_{\text{компл. } i}$ – комплементарний ефект за i -м показником оцінки.

Для прийняття управлінських рішень щодо здійснення концентрації виробництва варто розрахувати плановий сукупний синергетичний ефект:

$$E_{c_{\text{план}}} = \frac{\sum_{i=1}^n a_i b_i}{\sum_{i=1}^n a_i b_{\text{max}}} * 100\%, \quad (2)$$

де $E_{c_{\text{план}}}$ – плановий сукупний синергетичний ефект від концентрації виробництва;

a_i – експертна оцінка за i -м показником, балів;

b_i – коефіцієнт нормування i -го показника;

b_{max} – максимальне значення коефіцієнта нормування.

При цьому загальний ефект за i -м показником оцінки (E_3) визначається через чистий фінансовий результат підприємства. Оскільки результатом внутрішньої синергії для підприємства є зростання прибутку через активізацію механізмів зростання виручки й зниження витрат (за теорією І. Ансоффа, критерієм синергетичного ефекту є прибуток підприємства) [7, с. 54]. Тому достовірну оцінку такого ефекту доцільно здійснювати з використанням показника додаткового прибутку, що отримується шляхом віднімання величини чистого прибутку об'єднаного підприємства від прибутку до об'єднання.

Встановлення балів за відповідним i -м показником оцінки передбачає виконання таких умов:

$$a_i = \begin{cases} 1, & \text{якщо } E_c^i < 0; \\ 2, & \text{якщо } E_c^i = 0; \\ 3, & \text{якщо } E_c^i > 0. \end{cases} \quad (3)$$

Література:

1. Скопенко Н.С. Особливості формування комплексної системи ризик-менеджменту / Скопенко Н.С. // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. – 2016. – Випуск 1(32). – С. 33–43
2. Марченко В.М. Самоорганізація злиття та поглинання: умови та потенціал: монографія / В.М. Марченко. – К., 2011. – 352 с.
3. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл; К.С. Лачс; пер. с англ. Е. Ковачева, А. Колос и др. – 2-е изд. – М.: СПб, 2004. – 414 с.
4. Якімцов В.В. Синергетичні дослідження в економіці: проблеми та перспективи [Текст] : монографія / Якімцов Віктор Вікторович ; Держ. ВНЗ Нац. лісотехн. ун-т України. – Львів : Панорама, 2018. – 447 с.
5. KPMG. – Режим доступу: <http://www.kpmg.com>.
6. McKinsey & Company. – Режим доступу: <http://www.mckinsey.com>.
7. Ansoff I. Corporate strategy : revised ed. / Ansoff I. – London: Penguin Books, 1987. – 125 p.
8. Кравець К.П. Форми консолідації підприємств за сучасних умов господарювання / Сервісна економіка в умовах глобальної конкуренції: правовий та інституційний виміри: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (Київ, 15-16 лист. 2017 р.). – Київ, 2017. – С. 350–352.
9. Визначення рівня концентрації виробництва на підприємствах харчової промисловості України / К.П. Кравець // Вісник Донецького національного університету. – 2015. – №1. С. 78–90.

Розрахувавши відсотковий показник синергетичного ефекту і віднявши його від загального отриманого ефекту від концентрації виробництва, можна знайти комплементарний ефект без урахування ефекту невизначеності за формулою [8, 9]:

$$E_{\text{компл.}} = E_3 \cdot (1 - E_c / 100\%) \quad (4)$$

Запропонований комплексний методичний підхід дозволяє уникнути невизначеності при оцінці синергетичного ефекту при концентрації виробництва на підприємствах харчової промисловості, зберігаючи їх переваги. Також він дозволяє більш точно й об'єктивно врахувати та оцінити весь спектр проявів форм синергетичного ефекту (як кількісних, так і якісних), а відтак надає можливість відбирати і укладати тільки ефективні операції, які будуть сприяти розвитку підприємства і приросту його вартості.

Інтегральний фінансовий коефіцієнт ефективності концентрації виробництва підприємств визначається за формулою:

$$I_e = \sqrt[n]{\sum r_i}, \quad (5)$$

де I_e – інтегральний показник ефективності;

r_i – показник ефективності;

n – кількість показників ефективності (у даному разі розраховано 12 показників).

Висновки. На підставі комплексного науково-практичного підходу обґрунтовано необхідність оцінки загального ефекту від здійснення угод концентрації виробництва за критеріальною ознакою системи показників зміни ефективності діяльності до та після концентрації виробництва, а також синергетичного ефекту як частини загального ефекту шляхом ідентифікації критеріїв та напрямів діяльності підприємства (управлінській, маркетинговій, логістичній, соціальній, ринковій, фінансово-економічній) і визначення інтегрального показника, що показує ступінь прояву синергетичного ефекту для підприємства у цілому. Запропонований підхід дозволяє ідентифікувати джерела отримання ефекту концентрації виробництва, уникнути невизначеності в оцінці ефекту синергії.

УДК 338.1

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

RISK MANAGEMENT AS A STRATEGIC PLANNING TOOL FOR THE PERFORMANCE OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

Красношапка В.В.

кандидат технічних наук, доцент факультету менеджменту і маркетингу
кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Krasnoshapka V.V.

PhD in Technical Sciences
Faculty of Management and Marketing
Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

До Тхі Мін Тхао

студентка факультету менеджменту і маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Do Tkhi Min Tkhaio

Student, Faculty of Management and Marketing
Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

У даній статті розглянуто діяльність підприємств харчової промисловості в умовах невизначеності, наведена їхня динаміка по кількості реалізованої продукції функціонуючими підприємствами, а також визначена частка харчової промисловості в структурі переробної промисловості. Здійснено узагальнення поняття економічного ризику, як економічної категорії. Наведено класичну класифікаційну ознаку щодо економічних ризиків. Визначено важливість ризик-менеджменту, як елемента стратегічного планування для забезпечення ефективного стратегічного управління на підприємствах даного профілю. Зокрема, виділено етапи до стратегічного планування, а також моделі до проведення аналізу ризиків на підприємствах харчової промисловості. Наведено приклад ситуативного аналізу ризиків за зазначеним алгоритмом дій.

Ключові слова: управління ризиками, ризики, стратегічне управління, мінімізація ризиків, оптимізація ризиків, оцінка ризиків.

В данной статье рассмотрена деятельность предприятий пищевой промышленности в условиях неопределённости, приведена их динамика по количеству реализованной продукции функционирующими предприятиями, а также определена доля пищевой промышленности в структуре перерабатывающей промышленности. Осуществлено обобщение понятия экономического риска, как экономической категории. Приведено классическую классификационный признак относительно экономических рисков. Определено важность риск-менеджмента, как элемента стратегического планирования для обеспечения эффективного стратегического управления на предприятиях данного профиля. В частности, выделены этапы к стратегическому планированию, а также модели к проведению анализа рисков на предприятиях пищевой промышленности. Приведён пример ситуативного анализа рисков по указанному алгоритму действий.

Ключевые слова: управления рисками, риски, стратегическое управления, минимизация рисков, оптимизация рисков, оценка рисков.

This article outlines the performance of the food industry in VUCA world, their dynamics on the amount of sold production by the current enterprises, and also the share of the food industry in the structure of the processing industry. There has been determined the concept of economic risk as an economic category in general, as well as the classic classification of economic risks is given. The importance of risk management as an element of strategic planning for ensuring effective strategic management at the enterprises of this profile is highlighted. In particular, the stages for strategic planning and models for conducting risk analysis at food companies are described. Finally, an example of situational risk analysis according to the given algorithm is defined.

Keywords: risk management, risks, strategic management, risk mitigation, risk optimization, risk assessment.

Постановка проблеми. Харчова промисловість – одна з провідних галузей вітчизняної економіки, яка задовольняючи потребу населення у харчових продуктах, забезпечує стратегічно важливий аспект національної безпеки країни, а саме її продовольчу безпеку. В той час як економіка розвивається з високим динамізмом, вона вимагає від підприємств реагувати на зміни, що відбуваються на ринку. Адже зараз економіка функціонує в умовах епохи VUCA, що характеризується такими поняттями, як volatility – нестабільність, uncertainty – невизначеність, complexity – комплексність та ambiguity – неоднозначність. Тому зважаючи на нові умови, які сформувалися в економіці дедалі актуальнішим є акцентування уваги на формуванні та появі ризиків на підприємствах харчової промисловості, оскільки успішне функціонування підприємств не може обійтись без виникнення на ньому ризиків.

Зокрема відомо, що у підприємств харчової промисловості досить висока конкуренція, тому функціонування в нових умовах ринку вимагає чітких і виважених рішень вищого керівництва щодо формування таких цілей та завдань, що будуть мінімізувати та оптимізувати виникнення ризиків на підприємствах, щоб сприяти формуванню загальної стратегії управління підприємством, що дозволить підприємствам розвиватися, конкурувати на ринку і зберігати свою високу конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми, що стосуються безпосередньо природи виникнення ризиків, як неминучого явища в умовах невизначеності, знаходять своє відображення у працях як і зарубіжних вчених, так і вітчизняних вчених. Так теоретичну основу щодо вивчення ризиків можна знайти у працях зарубіжних дослідників: Дж.М. Кейнс, А. Найт, Дж. Нейман, А. Маршал та ін. [1; 2; 3]. Прикладними аспектами економічного ризику та їхніми підходами до врахування займалися вітчизняні вчені: А.А. Арямов, М.В. Грачев, А.С. Шапкин, В.Г. Андрійчук, В.В. Вітлінський та

ін. [3; 4; 5]. Щодо діяльності підприємств харчової промисловості та їх розвитку в умовах мінливого економічного середовища розглядаються такими вченими як: Т.Л. Бартон, О.О. Терещенко, В.І. Борисевич, П.А. Лайко, Г.О. Волощук та ін. [6; 7; 8].

Мета дослідження. На основі теоретичних положень про ризики, що визначаються як економічна загроза діяльності підприємства, визначити, по-перше, сукупність ризиків в діяльності підприємств харчової промисловості. По-друге, сформулювати стандартизований алгоритм аналізу даних ризиків, що впливає на розвиток підприємств харчової промисловості та обґрунтувати важливість його проведення, як одного з головних чинників до формування цілей і завдань у стратегічному управлінні підприємством харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Як було визначено раніше, то харчова промисловість є однією з провідних секторів економіки країни, яка забезпечує населення продовольчими потребами. Так згідно (рис. 1) можна побачити, кількість функціонуючих підприємств цієї промисловості в Україні за проміжок 2014–2018 рр. та обсяг реалізованої продукції в цілому в межах країни, в тому числі здійсненні експорту продукції за кордон.

Незважаючи на те, що у проміжку 2014–2016 рр. кількість харчових підприємств скорочується та з 2016–2018 рр. їхня кількість знову зростає – це не впливає суттєво на обсяг реалізованої продукції, в тому числі й на обсяг реалізованого товару за кордон, адже з періоду 2014–2018 рр. загальний обсяг продовжує зростати з щорічним приростом в середньому за цей період на 18,6%.

Харчова промисловість входить до складу переробної промисловості і становить 23% (рис. 2).

Зокрема в даній галузі за цей період рентабельність діяльності коливається в середньому в межах 2,8% – 5,1%, що є вкрай низькою для промисловості [10].

Як бачимо, то в умовах мінливості і невизначеності не всі підприємства здатні вести конкурентну

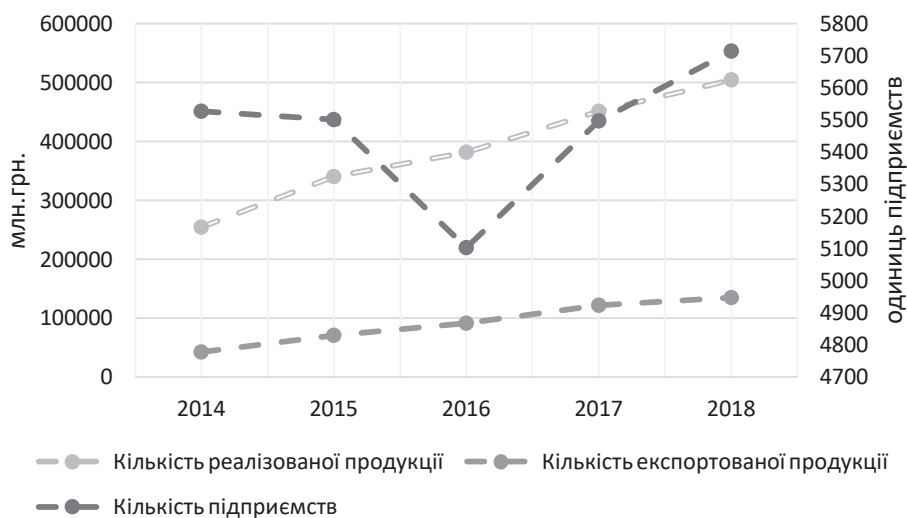


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств харчової промисловості та обсяг реалізація продукції

Джерело: [9]

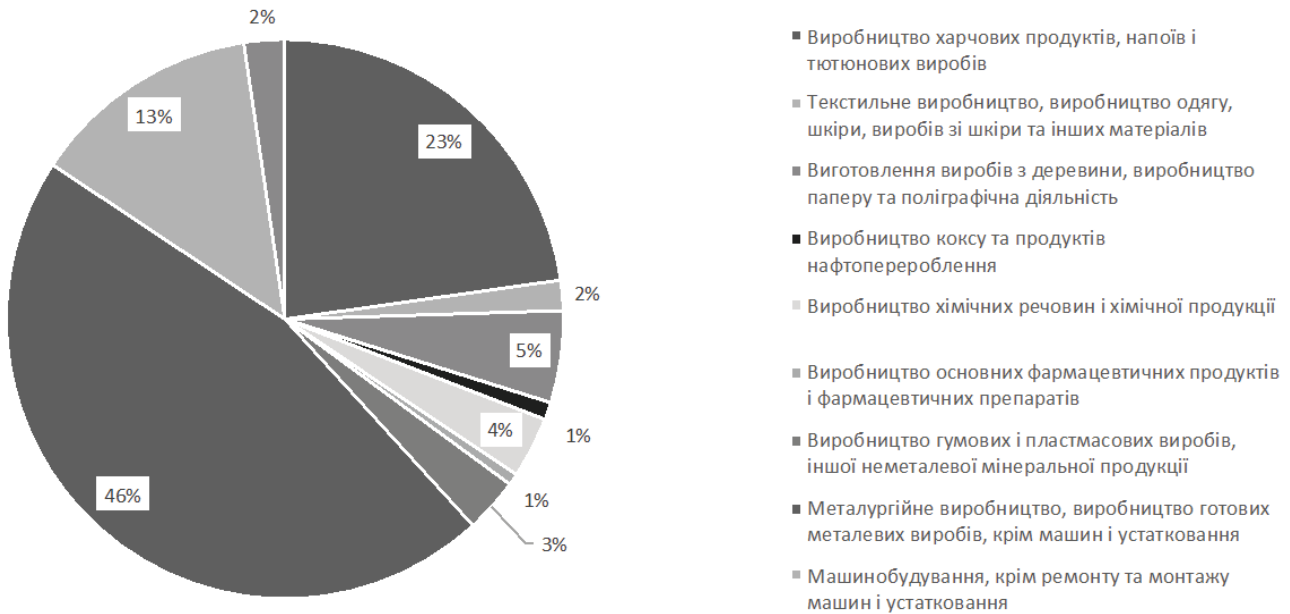


Рис. 2. Структура харчової промисловості в загальній структурі переробної промисловості

Джерело: [9]

боротьбу, в ході якої мусять вдаватися до таких радикальних дій, як згортання діяльності. Все це пояснюється тим, що існують ризики, виникнення яких суттєво впливає на результати діяльності підприємств і напряду відображається у результатах діяльності підприємства та продукovanого його діяльністю соціально-економічного ефекту. Зважаючи, на рівень рентабельності підприємств даної промисловості, можна стверджувати, що вони функціонують в умовах численних ризиків, а іноді – в збиток.

Взагалі говорячи про ризики, а саме економічні ризики, слід зазначити, що в економічній літературі існує багато визначень щодо даного поняття, але в загальному можна визначити їх, як економічну категорію, яка визначається певними діями щодо ведення діяльності, що спрямована на подолання невизначеності і оптимізації діяльності таким чином, оцінивши ймовірність настання або результату від даної події чи то позитивний ефект, чи негативний. Тому це поняття обов'язково супроводжується такими характеристиками, як суперечливість, альтернативність, невизначеність та неоднозначність [11].

На ризики мають різний вплив групи факторів як на самому підприємстві, так і поза його межами, тому частіше всього їх класифікують на дві основні категорії за сферою виникнення, як внутрішні та зовнішні. *Зовнішні ризики* підприємств пов'язують з факторами, що виникають і чинять вплив на діяльність підприємства ззовні. До них відносять інфляційні процеси, зміна валютних курсів, внесення змін до чинного законодавства, що визначають діяльність даного підприємства, діяльність конкурентів, розвиток технологічних процесів, військово-політичні дії в державі, природно-кліматичні умови та ін. *Внутрішні ризики* підприємства пов'язують з організаційно-виробничими процесами на підприємстві, забезпеченістю кадровими, фінансовими, матеріаль-

ними, технічними ресурсами, взаємодією вищого керівництва з персоналом, система мотивування праці та ін.

Звідси діяльність харчового підприємства, як і всіх інших функціонуючих підприємств визначається складним організаційно-управлінським процесом, адже в даному контексті, підприємства даного профілю займається виробництвом харчових продуктів, що є однією з найважливіших потреб забезпечення людської діяльності у задоволенні її фізіологічних потреб, а з іншого боку спрямоване на досягнення максимальної ефективності від провадження цієї діяльності, яка в кінцевому результаті має визначитися позитивним економічним ефектом. Адже забезпечившись необхідним прибутком, підприємство може розширити свою діяльність і мати потенціал до розвитку.

В основі розвитку кожного підприємства лежить його концепція стратегічного управління, яка за допомогою інтегрального і цільового підходів сприяє встановлення певних цілей до розвитку і загальний напрям, в якому підприємству слід рухатися для досягнення поставлених завдань [12]. Одним із найважливіших елементів до стратегічного управління є стратегічне планування, без якого неможлива реалізації цілей стратегічного управління. Стратегічне планування можна представити загальною схемою (рис. 3) з такими послідовними етапами як: детермінації місії організації, здійснення зовнішнього і внутрішнього аналізів факторів, які виводять на цілі організації і супроводжується вибором альтернативних варіантів до визначення стратегії.

Слід також зазначити, що в процесі стратегічного планування підприємств харчової промисловості достатня увага приділяється на етапі проведенні внутрішнього і зовнішнього аналізу ризиків, тобто перед тим як вже дійти до етапу становлення стратегії

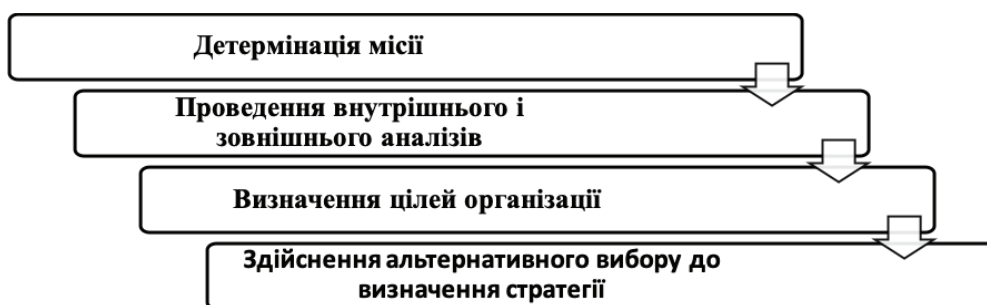


Рис. 3. Етапи до стратегічного планування підприємством

Джерело: [12]

і визначення цілей проводиться аналіз, що стосується діяльності підприємства. Аналіз ризиків є надзвичайно важливою складовою в плануванні діяльності підприємстві в цілому, як і в подальшому формуванні підходів до стратегічного управління. Тому ризик-менеджмент і оптимізація процесів пов'язаних з виникненням ризиків – це перше, на що підприємство має спрямовувати свій фокус уваги. Управління ризиками має місце на всіх підприємствах харчової промисловості незалежно від масштабу підприємства – від великого корпоративного до малого. Відмінність лише залежить від того, що на малих підприємствах процес ризик-менеджменту буде простішим, ніж на великих корпоративних, адже ризик-менеджмент на цих підприємствах включатиме більш комплексні та формалізовані дії щодо визначення напрямів діяльності. Перш за все ризик-менеджмент спрямований на те, щоб виявити можливі проблеми, які можуть призвести до значних втрат підприємства. Щодо формування підходів до аналізу ризиків на харчових підприємствах спеціальною комісією міжнародної організації, що входить до складу ООН – FAO в 1961 році було розроблено Codex Alimentarius, положення якого визначають збірку текстів і стандартів, що регулюють діяльність харчової промисловості у всьому світі. Узагальнена модель щодо аналізу ризиків на підприємствах харчової промисловості складається з трьох основних елементів (рис. 4): оцінки ризиків, ризик-менеджменту, та ризик комунікації.

1) Оцінка ризиків передбачає в у виборі методу до проведення оцінки ризику, їх виділяють у дві групи – кількісний та якісний аналізи;

2) Ризик-менеджмент – процес, відмітний від оцінки ризиків, який полягає у зважуванні альтернатив політики за погодженням із усіма зацікавленими сторонами, врахування оцінки ризику та інших факторів і відповідним вибором варіанту до здійснення управління ризиками;

3) Ризик-комунікації – інтерактивний обмін інформацією та думками протягом процесу аналізу ризику щодо ризиків, факторів, пов'язаних з ризиком та сприйняття ризиків, серед оцінювачів ризиків, менеджерів ризику, споживачів, галузі, академічної спільноти та інших зацікавлених сторін, включаючи пояснення результатів оцінки ризиків та основи рішень щодо управління ризиками.

Якщо більш детально розглянути процес стратегічного планування щодо ведення стратегічного управління в розрізі ризик-менеджменту, то етапи планування можна відобразити у вигляді схеми (рис. 5).

Отже, згідно цієї моделі можна продемонструвати приклад щодо аналізу одного із можливих ризиків, що може виникнути на харчовому підприємстві.

- *Ціль* – випуск та реалізація інноваційної харчової продукції на ринок. (локшина швидкого приготування для дитячого харчування)

- *Можливий ризик*, що може бути пов'язаний з реалізацією даної цілі – неуспішна реалізація продукції на ринку, що може супроводжуватися малим попитом на споживчому ринку, що унеможливило повернення інвестицій і як наслідок – фінансові втрати підприємства.

- *Один з методів оцінки запропонованої ситуації* – якісний аналіз, який полягає у визначенні

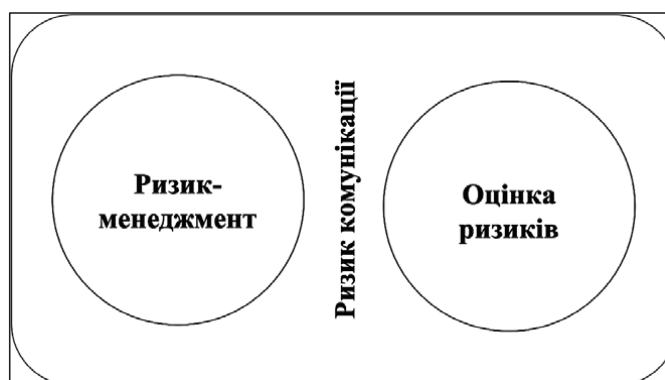


Рис. 4. Узагальнена модель до аналізу ризиків

Джерело: [13]



Рис. 5. Модель до проведення аналізу ризиків на підприємстві харчової промисловості

факторів і причин пов'язані з можливим настанням даного ризику.

Фактори

- 1) стан ринкової кон'юнктури;
- 2) діяльність конкурентів, щодо випускнення інноваційної продукції;
- 3) науково-технічний прогрес;
- 4) власна стратегія розвитку підприємства;
- 5) нормативна-правова база

Причини

- 1) недостатній досвід і кваліфікація персоналу, що пов'язана з випуском інноваційної продукції підприємства;
- 2) брак інформованості робочого персоналу щодо концепції та ідеї до розробки нового товару;
- 3) неналагоджена робота персоналу підприємства, а саме його підрозділів, що проявляється у їх незгодженій роботі;
- 4) через недостатню інформації є труднощі щодо збору даних для проведення аналізу ринку;
- 5) прийняте рішення щодо реалізації і випуску нового продукту є необґрунтованим;
- 6) здійснення невдалого позиціонування нового продукту;
- 7) недостатньо проведений аналіз конкурентів та оцінка їх можливостей;
- 8) невідповідність технологічного обладнання інноваційному задуму.

• *Щодо формування стратегічних альтернатив та способів зниження виникнення даного ризику можуть бути:*

– правильне і послідовне здійснення маркетингового дослідження щодо запуску нового продукту на ринок;

– підготовка або підвищення кваліфікації персоналу щодо володіння знань і відповідно набуття компетенції у сфері запуску розробки нової продукції;

– забезпечення узгодженості у роботі відділів щодо випуску нового інноваційного продукту.

• На основі запропонованих альтернатив, керівництвом підприємства може бути прийнята стратегія щодо проведення заходів оптимізації можливого ризику та через деякий час оцінити вибрану ним стратегію.

Висновки. В процесі даного дослідження було проведено аналіз динаміки кількості харчових підприємств на території України. Їхня кількість з кожним роком зростає і відповідно конкуренція на ринку харчових продуктів є досить високою. Зокрема через функціонування у досить мінливий для економіки час, підприємства харчової промисловості стикаються з багатьма ризиками в процесі провадження своєї діяльності, як ззовні, так і з середини, тому ця промисловість в загальній структурі переробної промисловості характеризується досить низьким показником рентабельності. Для забезпечення злагодженої роботи підприємства необхідно взяти ефективне стратегічне управління підприємством, що полягає в його стратегічному плануванні. Оскільки процес планування передбачає планування всіх процесів на підприємстві, то одним із головних складових є забезпечення ефективного ризик-менеджменту. Адже передбачивши всі можливі ризики, що пов'язані з діяльністю підприємства можна розробити заходи щодо елімінування і їхньої оптимізації, забезпечуючи підприємство до розвитку та зростання.

Література:

1. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберга, Е.Е. Лозовой, Е.Б. Стародубцева. – М. : Инф-ра М, 2010. – 512 с.
2. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 936 с.
3. Арямов А.А. Общая теория риска. / А.А. Арямов. – М. : Волтерс клувер, 2011. – 202 с.
4. Грачева М.В. Риск анализ инвестиционного проекта. / М.В. Грачева. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 544 с.
5. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций. / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М. : Дашков и Ко, 2009. – 880 с.
6. Бартон, Т.Л. Риск-менеджмент. Практика ведущих компаний [Текст] : пер. с англ. / Т.Л. Бартон, У.Г. Шенкир, Пол Л. Уолкер. – М. : «Вильямс», 2008. – 208 с.
7. Прогнозирование и планирование экономики [Текст] : учеб. пособие / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова, Н.Н. Кандауров и д.р.; Под ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой. – Мн. : Интерспрессервис; Экоперспектива, 2001. – 380 с.
8. Терещенко. О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст] : навч. посіб. / О.О. Терещенко – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
9. Кількість підприємств, кількість зайнятих та найманих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності (2010–2018) [Електронний ресурс] // Держстат України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pdp/pdp_u/kpkzn_ek_2010_2018_u.xlsx.
10. Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності промисловості [Електронний ресурс] // Держстат України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/rodp/rodp_pr/rodp_pr_u/rodp_pr_1218_u.htm.
11. Гранатуров В.М. Экономический риск. Сущность, методы измерения, пути снижения. / В.М. Гранатуров. – М. : Дело и Сервис, 2010. – 208 с.
12. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1 : навчальний посібник / М.І. Небава, О.Г. Ратушняк. – Вінниця : ВНТУ, 2012. – 105 с.
13. Food safety risk analysis [Електронний ресурс] // FAO. – 2009. – Режим доступу: <http://www.fao.org/3/a0822e/a0822e00.pdf>.

УДК 005.12

ГЕНІАЛЬНІ ПРИНЦИПИ І ІНСТРУМЕНТИ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

INGENIOUS PRINCIPLES AND TOOLS OF EFFECTIVE MANAGEMENT

Крикун О.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Крукун О.А.

*Ph.D. in Economics
V.N. Karazin Kharkiv National University*

У статті розкрито принципи і інструменти ефективного менеджменту. Багатофункціональність і різноманітність засобів управлінських дій, а також об'єктів управління дозволили виділити комплексний механізм управління підприємством в самостійну економічну категорію, що підлягає дослідженню як з позиції елементно-функціонального складу так і відносно принципів його формування і розвитку. Підвищення ефективності менеджменту в організації повинно здійснюватися на основі системного підходу. Комплексний аналіз показників ефективності управління дозволить визначити успішність підприємства. Саме принципи ефективного менеджменту формують комплексний механізм управління підприємством, закладають основу його ефективного функціонування сприяючи реалізації місії і цілей діяльності підприємства, що зумовлює актуальність теми дослідження. Досягнення успіху в бізнесі можливе тільки за умови прагнення керівника досягати поставлених цілей та формувати свої якості і компетентності.

Ключові слова: ефективний менеджмент, принципи, інструменти, критерії, показники, успіх керівника.

В статье раскрыты принципы и инструменты эффективного менеджмента. Многофункциональность и разнообразие средств управленческих действий, а также объектов управления позволили выделить комплексный механизм управления предприятием в самостоятельную экономическую категорию, подлежащую исследованию как с позиции поэлементно функционального состава так и относительно принципов его формирования и развития. Повышение эффективности менеджмента в организации должно осуществляться на основе системного подхода. Анализ показателей эффективности управления позволит определить результативность предприятия. Именно принципы эффективного менеджмента формируют комплексный механизм управления предприятием, закладывают основу его эффективного функционирования способствуя реализации миссии и целей деятельности предприятия, предопределяет актуальность темы исследования. Достижение успеха в бизнесе возможно только при условии стремления руководителя достигать поставленных целей и формировать свои качества и компетентности.

Ключевые слова: эффективный менеджмент, принципы, инструменты, критерии, показатели, успех руководителя.

The article describes the principles and tools of effective management. The multifunctionality and variety of means of management actions, as well as the objects of management made it possible to distinguish a complex mechanism of enterprise management into an independent economic category, which is the subject to research both from the point of view of element-functional composition and the principles of its formation and development. Improving management effectiveness in an organization should be based on a systematic approach. Comprehensive analysis of performance management will determine the success of the enterprise. It is the principles of effective management that form a comprehensive mechanism for managing an enterprise, laying the foundation for its effective functioning, contributing to the implementation of the mission and goals of the enterprise, which determines the relevance of the topic of research. Success in business is only possible if the manager strives to achieve the goals and to build his own qualities and competencies.

Keywords: effective management, principles, tools, criteria, indicators, success of the leader.

Постановка проблеми. Систему управління можна розглядати як результат діяльності підприємства, і як форму прояву взаємовідносин в колективі. З розвитком продуктивних сил і вдосконаленням виробничих відносин відбувався соціально-економічний прогрес суспільства, виникали нові форми його організації, що викликало вдосконалення і появу нових підходів до управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Історія розвитку менеджменту як науки свідчить про те, що накопичений значний практичний матеріал, розроблена велика кількість теорій, в яких знайшли віддзеркалення різні погляди і точки зору проблем управління. Багато видатних діячів, які здійснили свого часу гідний внесок в науку управління та сучасного управлінського мислення розвитку менеджменту, а саме: Томас Мор (1529 р.), Нікколо Макиавеллі (1500 р.), Адам Сміт (1776 р.), Альфред Маршалл (1835 р.), Генрі Р. Таун (1886 р.), Фредерік Вінслоу Тейлор (1900 р.), Анрі Файоль (1916 р.), М. Туган-Барановський (1918 р.), Моріс Л. Кук (1919 р.), Олівер Шелдон (1923 р.), М. Волобуєв (1928 р.), Мері Фоллетт (1930 р.), Джеймс Д. Муні (1931 р.), Макс Вебер, Реніс Лайкерт, Кріс Арджіріс (1947 р.), Герберт Саймон, Гарольд Дж. Льовітт, Роберт Шляйффер (1955 р.), Дуглас Макгрегор (1960 р.), Джеймс Томпсон, Джей Гелбрейт, Пол Лоуренс, Джей Лорш, Фред Фідлер (1967 р.), Розмарі Стюард (1976 р.), Джон Коттер, Джон Габарро (1982 р.), Томас Пітерс (1985 р.), Майкл Мескон, Майкл Альберт и Франклин Хедоури (1992 р.), О.С. Віханський і О.І. Наумов (1995 р.), А.І. Кредисов (2001 р.) та інші. Цією хронологією управлінського континууму показано, як учені своїми думками дозволили виявити основні напрями науки про управління, розрізнити управління речами і управління людьми, спостерігається прямий і зворотний зв'язок між теорією і практикою управління. Менеджмент почав розглядатися як особливе мистецтво і рід занять задля того, щоб досягти успіху в діяльності будь-якого підприємства.

Метою дослідження є поглиблення теоретичного узагальнення і розробки рекомендацій щодо формування ефективного менеджменту за допомогою основних принципів і інструментів управління.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено наступні наукові завдання: розкрити функціональну роль ефективності управління підприємством; встановити критеріальні ознаки ефективності менеджменту та за якими принципами може бути досягнута ефективність управління;

визначити економічні показники ефективності управління; запропонувати шляхи підвищення ефективності керівника в організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах функціональна роль ефективності управління полягає у моніторингу рівня і характеру динаміки розвитку і якості системи управління, оцінці пріоритетів ефективного менеджменту, виділенні основних принципів управління та виділенні загальних, локальних і якісних критеріїв ефективності управління.

Виділяють п'ять перспективних проблем управління, які будуть впливати на подальший розвиток професіоналізації менеджменту:

1. Відсутність високопрофесійних працівників.
 2. Неузгодженість взаємодії держави і бізнесу.
 3. Відсутність «системи надійності» – морального клімату, людського чинника тощо.
 4. Управління в умовах різних національних культур – передумови створення «українського менеджменту».
 5. Проблема «кризового (стресового) управління».
- Дані проблеми обумовлюють і визначають тенденції в розвитку професіоналізації менеджменту, а саме:

- а) досягнення більш високої якості менеджменту – подальша професіоналізація менеджменту, пов'язана з оволодінням спеціальних знань і навиків;
- б) набуття менеджментом більш підприємницького характеру – повинно відбуватися керівниками різних рівнів управління, їх зв'язок з ринковим середовищем;
- в) розширення творчої співпраці вищих менеджерів із консультантами – виникнення на цій основі партнерського чи консалтингового менеджменту;
- г) подолання існуючих бар'єрів між менеджерами та виконавцями – більш ширше залучення спеціалістів до прийняття управлінських рішень [1, с. 201].

Моніторинг рівня і характеру динаміки розвитку і якості системи управління полягає у ідентифікації та визначенні основних параметрів економічних показників і індикаторів, які характеризують ефективність діяльності підприємства, встановленні чинників, які впливають на економічну діяльність підприємства та оцінці пріоритетів ефективного менеджменту відповідно спланованим орієнтирам з метою ухвалення раціональних рішень в управлінні підприємством.

Сьогодні Україна продовжує нарощувати свою присутність за кордоном. І хоча не всі українські

торговельні марки відомі за кордоном, однак, все ж є бренди, яким вдалося отримати популярність на міжнародному ринку. В табл. 1 представлено порівняння найуспішніших українських компаній та шляхи їх визнання.

Роль ефективності управління полягає у виділенні основних принципів управління. Сучасна наука виділяє три групи основних принципів пріоритетів ефективного менеджменту:

- управління розглядається з позиції людських відносин, мотивована діяльність, з позиції лідерства і професіоналізму;
- пріоритет в управлінні надано раціональній організації виробництва, інформаційним технологіям (інтегровані пакети для офісної роботи:

Microsoft Office Professional, Word, Excel, PowerPoint, Lotus SmartSuite, WordPerfect, QuattroPro, Paradox та ін.), ролі комунікацій, важливості прийняття і ухвалення рішень;

– створення умов для креативного менеджменту, творчості персоналу усіх рівнів управління [2, с. 124].

Зростання ефективності має бути постійною увагою менеджерів усіх рівнів управління. На рис. 1 виділимо загальні, локальні і якісні критерії ефективності управління.

Проаналізувавши рисунок 1, можна визначити поняття «загальні критерії». Загальні критерії – результати діяльності підприємства: чітка місія, вироблення стратегії, досягнення цілей, виконання завдання, функцій, дотримання принципів.

Таблиця 1

Група українських найуспішніших торговельних компаній		
Торгова марка «Хортиця» – виробники органічної горілки в Україні	АТ ВО «КОНТІ» – виробники кондитерської продукції в Україні	АТ «Фармак» – лідер фармацевтичної галузі в Україні
<i>Фундаментальні цінності</i>		
люди, схожі між собою поглядами, ділова хватка, моральні принципи	інновації, якість, амбіції, професіоналізм, ефективність, корпоративна соціальна відповідальність	гарна якість товарів, привабливий асортимент, кваліфікована маркетингова група
<i>Завдяки чого було досягнуто успіху</i>		
чесне ставлення до своїх працівників, споживачів, повага до рідного міста і країни	модернізація наявного устаткування і установка нового	лабораторії оснащені високотехнологічним обладнанням таких світових виробників, як Glatt, SBM, Urlinski, Belimed, De Ditrich, Gea, Sartorius, Malvern Instruments
ідеологія продукту – це «абсолютна якість»	функціонує інтегрована система менеджменту якості, що відповідає міжнародним стандартам ISO 9001: 2000 і HACCP, ISO 22000: 2018	функціонують 20 виробничих ліній, які відповідають вимогам GMP і стандартів ISO 9001, ISO 13485, ISO 22000



Рис. 1. Критеріальні ознаки ефективності менеджменту організації

Джерело: складено автором

До локальних критеріїв можна віднести:

- трудові витрати на одиницю продукції;
- витрати матеріальних ресурсів;
- показник використання основних виробничих фондів;

- показник ефективності капітальних вкладень;
- показник ефективності діяльності персоналу та ін.

До групи якісних критеріїв можна віднести:

- збільшення частки продукції вищої категорії якості;
- забезпечення екологічної чистоти виробництва і продукції;
- випуск продукції (надання послуг) необхідної суспільству;
- покращення умов праці і побуту робітників та ін.

Критеріальні складові, представлені на рис. 1 дають підстави вказати, що ефективність менеджменту виявляється через ефективність основної діяльності та критерії результативності діяльності організації, а саме:

1. Дієвість – успіх в досягненні цілей підприємства.
2. Економічність – співвідношення планових і фактичних витрат ресурсів.
3. Якість – відповідність властивостей і характеристик продукції гармонізованим стандартам ISO та вимогам замовників.
4. Прибутковість – співвідношення між доходами і сумарними витратами (перевищення маржинального прибутку).
5. Продуктивність – співвідношення між кількістю виробленої продукції (послуг) за певний період в натуральних, вартісних і інших показниках і витрат, понесених на фактори виробництва.
6. Якість трудового життя – створення умов праці в різних функціональних областях діяльності підприємства.
7. Креативність – впровадження нововведень, талант працівників, синергія творчості, організаційна культура.

Ефективність технології управління можна визначити ступенем керованості підприємства в цілому і його підрозділів і процесів. Керованість підприємства визначається організаційною структурою системи управління і організацією в ньому інформаційних потоків [6, с. 96]. Завдяки комплексного аналізу показників ефективності управління можна визначити успішність будь-якого підприємства (табл. 2).

Показники оцінки результативності управління підприємством дозволять встановити результативність управління маркетинговою, виробничою, фінансовою, інноваційною та кадровою діяльностями.

Показники досягнення соціально-професійних цілей показують досвід роботи за спеціальністю працівника, досвід роботи за функціональними обов'язками, необхідність підвищення кваліфікації та результати роботи.

Показники оцінки рівня раціональності використання елементів структури управління застерезуть від надмірної чисельності управлінського персоналу та покажуть якість управління на підприємстві.

Останнім часом у розвитку менеджменту проглядаються 3 найбільші тенденції:

– по-перше, певне повернення до минулого усвідомлення значення матеріально-технічної бази сучасного виробництва. Це викликано посиленням впливу технічного прогресу на досягнення цілей організації, ролі продуктивності та якості продукції для перемоги в конкурентній боротьбі.

– по-друге, посилення уваги до організаційної культури, а також до різних форм демократизації, участі рядових працівників у прибутках і здійсненні управлінських функцій. Демократизація управління, участь в управлінні – це реальність, тобто демократичним формам управління належить майбутнє [4, с. 68].

– по-третє, посилення міжнародного характеру управління. У зв'язку з інтернаціоналізацією управління перед управлінською теорією і практикою виникає багато нових питань, найважливішими з яких є: загальні ознаки та відмінності у місцевому та міжнародному управлінні; закономірності, форми, методів управління, які є універсальними і які діють в конкретних умовах різних країн; особливості національного стилю в управлінні тощо.

Підвищення ефективності менеджменту в організації повинно здійснюватися на основі системного підходу. Одним з можливих варіантів такого розгляду є «схема 7-С» компанії Маккінсі, в якій виділено сім взаємозв'язаних напрямів аналізу, оцінки і вдосконалення системи управління організації.

На основі аналізу результатів діяльності організації і дослідження її системи управління розробляються і здійснюються наступні заходи по підвищенню ефективності менеджменту, які зачіпають всі основні елементи «схеми 7-С» [5, с. 45].

1. Вдосконалення структури управління організацією, максимальне її спрощення, децентралізація більшості функцій, визначення повноважень керівників з урахуванням кваліфікації і особистих якостей.

2. Вироблення стратегії розвитку організації на основі аналізу її сильних і слабких сторін, розробка філософії і політики організації, що охоплює всі її функціональні області.

3. Розробка інформаційної системи організації, що забезпечує ефективний комунікаційний зв'язок між співробітниками і підрозділами. Розробка системи ухвалення рішень, правил і процедур управління, системи стимулювання.

4. Необхідна для ефективно професійної діяльності працівників сума навичок накопичується за допомогою системи постійного підвищення кваліфікації працівників на основі навчання, перепідготовки, розвитку ініціативи, творчості.

5. Розробка системи підбору, навчання, оцінки і переміщення керівних кадрів, планування кар'єри керівників, застосування стилю керівництва, який впливає на діяльність організації.

6. Застосування найбільш ефективних методів підбору персоналу, його оцінки, формування працездатного, сумісного складу працівників, створення максимально сприятливого соціально-психологічного клімату.

Економічні показники ефективності управління

Порядок розрахунку показників		
Показник ефективності управління	Показники досягнення соціально-професійних цілей	Показники оцінки рівня раціональності використання елементів структури управління
$E_y = \Pi / V_y$, де: E_y – ефективність управління; Π – прибуток підприємства; V_y – витрати на управління	$Кд.с. = \frac{P_{\phi}}{60}$, де Кд.с. – коефіцієнт досвіду роботи за спеціальністю; P_{ϕ} – тривалість роботи за фахом (в місяцях); 60 – нормативна тривалість роботи за фахом (в місяцях)	$Кгнуч.стр. = \frac{\chi_{\phi/c}}{\chi_{\pi}}$, де Кгнуч.стр. – коефіцієнт гнучкості організаційної структури; $\chi_{\phi/c}$ – чисельність працівників, які можуть виконувати не тільки свої функції, а і суміжні, осіб; χ_{π} – загальна чисельність працівників підрозділу, осіб
$КЧ = \chi_y / \chi_{заг.}$ де: КЧ – коефіцієнт чисельності управлінських працівників; χ_y – чисельність працівників управління; $\chi_{заг.}$ – загальна чисельність працівників підприємства	$Кп.ф. = \frac{P_{\pi}}{60}$, де Кп.ф. – коефіцієнт досвіду роботи за функціональними обов'язками (на посаді); P_{π} – тривалість роботи за функціональними обов'язками (на посаді) (в місяцях); 60 – нормативна тривалість роботи за функціональними обов'язками (на посаді) (в місяцях)	$Ккеров. = \frac{\chi_{факт.}}{\chi_{\pi}}$, де Ккеров. – коефіцієнт керованості; $\chi_{факт.}$ – фактична чисельність робітників підрозділу, осіб; χ_{π} – нормативна чисельність управлінців підприємства, осіб
$К_B = V_y / V_{заг.}$ де: $К_B$ – коефіцієнт витрат на управління; V_y – витрати на управління; $V_{заг.}$ – загальні витрати організації	$Кп.кваліф. = \frac{H_{фс}}{H_{нс}}$, де Кп.кваліф. – коефіцієнт підвищення кваліфікації; $H_{фс}$ – фактична тривалість навчання з метою підвищення кваліфікації в період роботи по даній спеціальності (год.); $H_{нс}$ – тривалість навчання з метою підвищення кваліфікації в період роботи по даній спеціальності відповідно нормі (не менше ніж 0,5 місяця щорічно) (год.)	$Кспец. = \frac{OP_{проф.}}{OP_{заг.}}$, де Кспец. – коефіцієнт спеціалізації управлінських робіт; $OP_{проф.}$ – об'єм робіт профільних для даного підрозділу за положенням про підрозділ, од.; $OP_{заг.}$ – загальний об'єм робіт, що виконується в підрозділі, од.
$КВП = V_y / OP_{заг.}$ де: КВП – коефіцієнт витрат на управління на одиницю продукції (послуг); $OP_{заг.}$ – загальна кількість або об'єм продукції (послуг)	$Крп = \frac{OP_{факт.}}{OP_{заг.план.}}$, де Крп – коефіцієнт результатів роботи; $OP_{факт.}$ – обсяг робіт, фактично виконаних у встановлений термін; $OP_{заг.план.}$ – загальний об'єм робіт, запланованих для виконання на період, що аналізується; $Крп2 = \frac{РП_{факт.}}{OP_{заг.план.}}$, РП – кількість рекламаций або помилок в роботі, фактично отриманих у встановлений термін, що аналізується, од.	

Джерело: складено автором

7. Наполеглива робота із створення культури організації, вироблення корпоративних цінностей, що визнаються і схвалюються співробітниками.

Робота над підвищенням ефективності менеджменту може починатися з будь-якого елементу, вдосконалення якого є для організації найбільш актуальним. Важливо лише мати при цьому взаємозв'язок елементів цієї схеми один з одним [10, с. 158].

У процесі підвищення ефективності менеджменту до системи управління організацією вносяться най-

різноманітніші зміни, зокрема радикального характеру. Управління процесом змін вважається одним з найважчих, але і престижних завдань для керівників, що забезпечують організаційний розвиток.

Ефективність менеджменту, як соціально-економічна категорія, є результатом діяльності менеджерів (рівень раціонального використання матеріальних, технічних, технологічних, фінансових і трудових ресурсів) і їх професійних характеристик. Соціальна ефективність менеджменту відображає вплив

менеджменту на процеси формування професійних характеристик працівників, формування корпоративного духу, відповідного психологічного клімату в колективі, атмосфери захищеності і причетності до цілей підприємства, перспектив кар'єрного розвитку [7, с. 99].

Соціальну активність менеджменту можна оцінювати:

1. Показниками, що відображають ділову і соціально-культурну сферу функціонування організації (рівень трудової дисципліни, рівень стабільності кадрів, рівень розвитку інфраструктури на підприємстві та умов праці тощо).

2. Показниками досягнення виробничо-господарських результатів (прибутки, заробітна плата) та задоволення потреб споживачів тощо.

Як зазначає американський науковець Ч. Бернард, рівень задоволення потреб кожного члена організації впливає на величину його внеску в досягнення цілей організації. Якщо потреби не задовольняються, то працівники йдуть із системи як неефективної.

Потреба в успіху виявляється, як прагнення керівника досягати поставлених цілей та формувати важливі якості керівника.

Проаналізувавши зарубіжну та вітчизняну літературу, можна зробити висновок, що важливими якостями менеджера повинні бути: формування ефективної команди, здатність вислухати, самостійність в ухваленні рішень, енергійність, здібність до впровадження нововведень, спостережливості, високі прояви етики у відносинах, сильна воля, інтернаціональна спрямованість, уміння розбиратися в нових технологіях, уміння справляти хороше враження на тих, що оточують, честотолство, представницький зовнішній вигляд, демократизм, освіта.

Найбільший попит навичок, які будуть потрібні в майбутньому: комунікабельність, аналітичне мислення, вміння працювати в команді, здатність швидко навчатися, ініціативність, емоційний інтелект, рішення комплексних проблем, критичне та стратегічне мислення, уміння управляти проектами та програмами.

На рисунку 2 зображено десять найбільш важливих якостей, завдяки яким буде досягнуто успіху в управлінській діяльності.

Успішний керівник відчуває сильну потребу в досягненні високих цілей, що мотивують керівника і очолювану ним організацію; потреба в домінуванні, владі і самоствердженні і готовність до ризику.

Успішний керівник повинен бути гнучким і готовим у разі потреби швидко міняти стратегію або тактику, не боятися важких ситуацій і зберігати самовладання в найнесприятливіших обставинах, а також уміти оперувати великими об'ємами інформації, яка надалі буде матеріалізована в продукті або послугі [9, с. 103]. Комплексна характеристика успішного керівника представлено на рис. 3.

Успішний керівник повинен володіти широким світоглядом, що дозволяє враховувати економічні і соціальні чинники, розстановку політичних сил, а також культурні і етичні міркування.

Успішний керівник повинен чутливо реагувати на своє соціальне і політичне оточення, а також на природне середовище, і мати відчуття соціальної відповідальності і соціальну свідомість.

Специфічною здатністю успішного керівника є уміння користуватися і підтримувати комунікаційні технології в бізнесі, а саме: електронну пошту, месенджери, онлайн-форуми, інтернет-телефонію, відеоконференцію та зв'язок, відеообговорення та телеконференцію, пошукові системи, потокові медіа й інше.

Керівник повинен бути чуйним до відчуттів інших людей, особливо до своїх підлеглих. Успішним керівникам часто буває важко примиритися з обмеженістю або недоліками своїх підлеглих.

Кращі керівники є наставниками і готують собі наступників, які краще за них самих. Зазвичай їх об'єднують чесність і абсолютна відданість своїй справі. У своїх вчинках вони в значній мірі керуються совістю і відчуттям обов'язку по відношенню до численних клієнтів, партнерів і спонсорів. У успішного керівника цілісне і сильне відчуття «Я», хороші відносини із структурами внутрішнього і зовнішнього середовища організації, він добре уміє справлятися із стресом, для чого необхідні гнучкість і відчуття гумору.

Висновки. Аналіз наявних підходів до класифікації принципів управління дає змогу виділити групи сучасних найефективніших принципів управління.

До першої групи належать наступні принципи управлінської діяльності:

- принципи цілеспрямованості (розподілу відповідальності або колективної відповідальності; винагороди за результати в досягненні мети; чіткість цілей і завдань);

- принципи узгодження діяльності (раціональні дисциплінарні вимоги; єдиноначальність та колегіальність; системність і плановість; узгодження інтересів або пріоритет певних інтересів споживача; ієрархія влади та відповідальності; дотримання кодексів поведінки; раціональні комунікації);

- принципи забезпечення ефективності діяльності (оптимальний розподіл праці та спеціалізація; економічність; оптимальне поєднання централізації і децентралізації; професіоналізм та його постійне підвищення).

До другої групи належать принципи впливу на поведінку працівників:

- принципи активізації діяльності (рейтингового оцінювання, мотивації, відповідальності, створення сприятливої атмосфери);

- принципи забезпечення задоволеності працею (справедливість, лояльність до працівників, чесне ставлення і довіра до людей).

До третьої групи належать принципи соціальної спрямованості управління:

- принцип корпоративного духу;
- принцип етичності бізнесу;
- принцип постійного вдосконалення управління (управлінське новаторство);
- принцип науковості;



Рис. 2. Важливі якості успішного керівника

Джерело: складено автором

– принцип своєчасного реагування на зміну зовнішнього середовища.

Комплексне застосування цих принципів детермінує адекватне реальній ситуації використання

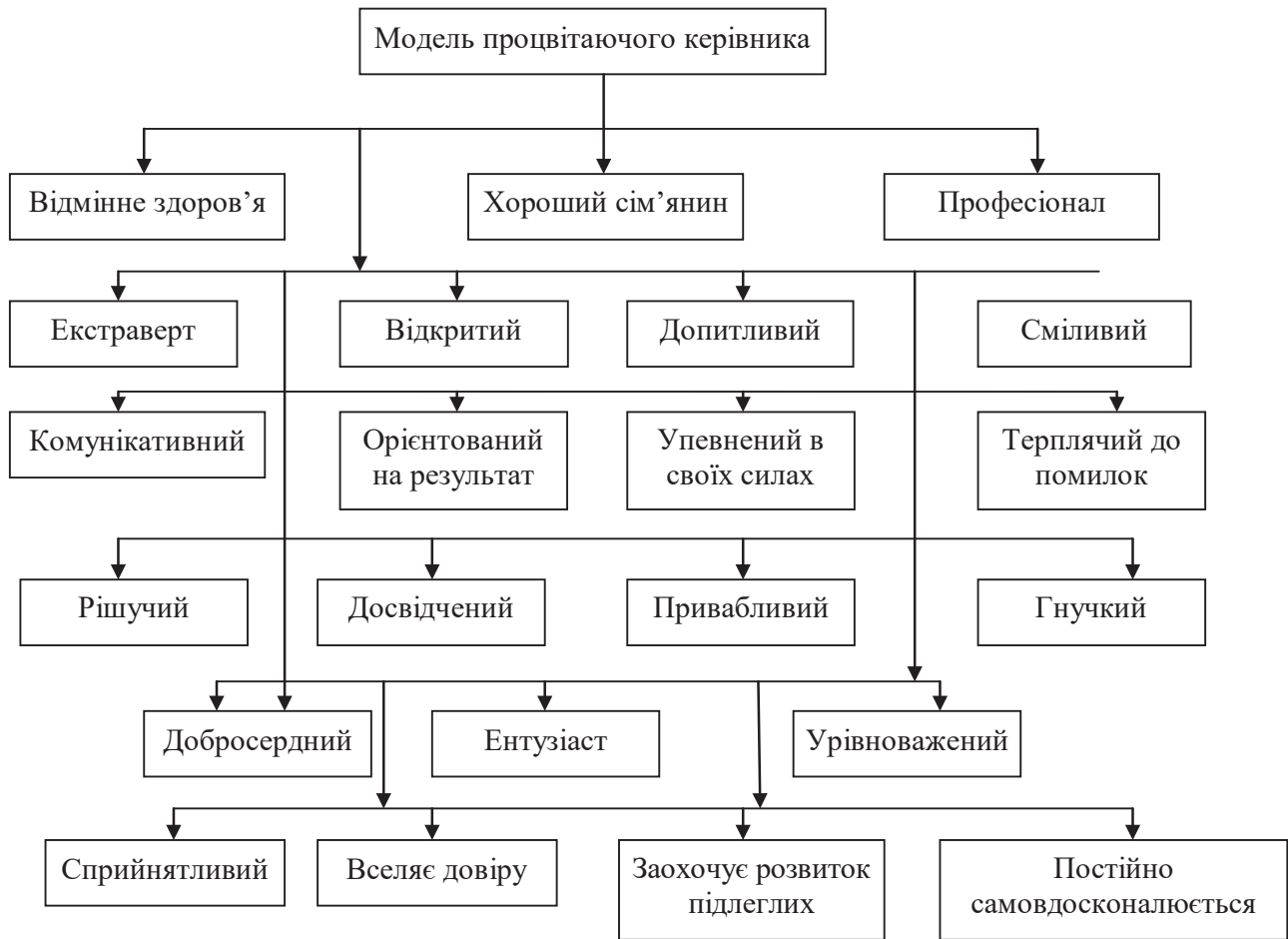


Рис. 3. Характеристика успішного керівника

Джерело: складено автором

підприємствами сучасних персонал-технологій. Для покращення нормування праці слід здійснити комплекс заходів, охоплюючи поряд із нормуванням також і питання планування робіт та їх оплати. Для вдосконалення наукової організації праці на підприємстві запропоновано дотримуватися таких умов: розробляти і впроваджувати раціональні форми розподілу і коопе-

рації праці, організацію виробничих підрозділів, трудових колективів; удосконалити організацію трудових процесів, робочих місць, методів і прийомів праці; удосконалити нормування праці; застосувати найбільш ефективні системи матеріального стимулювання праці; здійснювати підготовку кадрів і систематичне підвищення їх кваліфікації тощо.

Література:

1. Дідковська Л.Г., Гордієнко П.Л. Менеджмент: навчальний посібник. Київ : Алерта; Київ : КНТ, 2007. 516 с.
2. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі. Київ, 1994. 319 с.
3. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках: (Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время): Пер. с нем. / Л. Зайверт. Москва : Интерэксперт : Инфра-М, 1995. 267 с.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва, 2002. 704 с.
5. Ротачев А.Г., Сироткин Н.А. Основы теории и практики управления строительством. Москва-Берлин : Директ-Медиа, 2016. 136 с.
6. Скібіцька Л.І. Менеджмент : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2007. 416 с.
7. Юрик Н.Є. Історія менеджменту : курс лекцій. Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2015. 114 с.
8. John K. Clemens Time Mastery: How Temporal Intelligence Will Make You a Stronger, More Effective Leader / John K. Clemens, Scott Dalrymple. AMACOM, 2005. 210 p.
9. Mel Robbins «The 5 Second Rule: Transform Your Life, Work, and Confidence with Everyday Courage» / Mel Robbins. Savio Republic, 2017. 241 p.
10. Brian Tracy No Excuses! The Power of Self-Discipline / Brian Tracy. Vanguard Press, 2011. 304 p.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

FEATURES OF TAXATION OF SMALL ENTERPRISE ENTERPRISES IN UKRAINE

Маргарян А.К.

студент

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Marharian A.K.

Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Мале підприємництво є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відіграв роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Він був первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме тому дрібнотоварне підприємництво відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки конкурентно-ринкового типу. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого підприємництва набувають особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. У статті розглянуто сучасну систему оподаткування сфери малого підприємництва в Україні, дано характеристику 4 груп спрощеного оподаткування, а також описано загальну систему. Крім того, описано шляхи переходу між цими системами.

Ключові слова: малі підприємства, оподаткування, спрощена система, загальна система, податки, ставки, ПКУ.

Малое предпринимательство является органическим структурным элементом рыночной экономики. Этот сектор экономики исторически и логически играл роль необходимую для создания рыночной среды. Он был первичной исходной формой рыночного хозяйствования в виде мелкотоварного производства. Именно поэтому мелкотоварное предпринимательство сыграло структурообразующую роль в истории становления экономики конкурентно-рыночного типа. Эта специфика и своеобразное функциональное назначение малого предпринимательства приобретают особое значение для стран, которые идут путем воссоздания рыночной системы хозяйствования. В статье рассмотрена современная система налогообложения сферы малого предпринимательства в Украине, дана характеристика 4 группам упрощенного налогообложения, а также описано общую систему. Кроме того, описаны пути перехода между этими системами.

Ключевые слова: малые предприятия, налогообложение, упрощенная система, общая система, налоги, ставки, НКУ.

Small business is an organic structural element of a market economy. This sector of the economy has historically and logically played the role of a necessary precondition for creating a market environment. It was the primary initial form of market economy in the form of small-scale production. That is why small-scale entrepreneurship has played a structure-forming role in the history of becoming a competitive market economy. This specificity and the specific functional purpose of small business are of particular importance for countries that go through the re-creation of a market-based economic system. The article deals with the modern system of taxation of small business in Ukraine, characterizes 4 groups of simplified taxation, and describes the general system. In addition, the transition paths between these systems are described.

Keywords: small businesses, taxation, simplified system, general system, taxes, rates, tax code of Ukraine.

Постановка проблеми. Мале підприємство є невід'ємною складовою будь-якої ринкової системи господарювання, незалежно від рівня її розвитку. Світовий досвід дає змогу стверджувати, що великий та малий бізнес взаємодіють, взаємодоповнюють один одного. Якщо у промисловому виробництві 2/3 усіх вироблених товарів (у натуральному вираженні) – це результат діяльності транснаціональних і великих національних корпорацій, то вартісний внесок у створення ВВП та частка зайнятих працівників більші у малому підприємстві. Але для життєздатності малого підприємництва використовують сукупність цілеспрямованих державних заходів, які ініціюють запуск самодостатнього механізму сприяння розви-

тків цього сектору. Значне місце серед цих заходів посідають спрощення обліку та оподаткування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність та особливості діяльності суб'єктів малого підприємництва досліджувались відомими вченими економістами-теоретиками, такими як: Базилевич В.Д., Варналій З.С., Ільїн А.О., Чумаченко М.Г., Чухно А.А. та інші. Вагомий вклад в дослідження оподаткування діяльності суб'єктів малого підприємництва здійснювали вітчизняні вчені: Білуха М.Т., Бондар М.І., Голов С.Ф., Головка В.І. Гура Н.О., Дорош Н.І., Засадний Б.А., Канцуров О.О., Костирко Р.О., Ковтун Н.В., Кужельний М.В., Кузьмінський Ю.А., Купалова Г.І., Ловінська Л.Г., Мельник Т.Г., Мисака Г.В.,

Мних Є.В., Пантелеєв В.П., Пархоменко В.М., Петрик О.А., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Шарманська В.М., Швець В.Г., Шевчук В.О та інші.

Але питання оподаткування діяльності суб'єктів малого підприємництва потребують подальшого дослідження.

Мета дослідження. Систематизація та узагальнення теоретичних і методичних аспектів оподаткування діяльності суб'єктів малого підприємництва і розробка пропозицій щодо його удосконалення. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та організаційних аспектів бухгалтерського обліку та оподаткування діяльності суб'єктів малого підприємництва. Об'єктом дослідження є діяльність підприємств, які відносяться до суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Сучасна система оподаткування сфери малого підприємництва в Україні являє собою комбінацію багатьох податків та обов'язкових платежів і деяких альтернативних спрощених податкових технологій, а саме єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва.

Головною метою запровадження спрощених режимів оподаткування було досягнення більше соціальних, ніж економічних цілей. Саме завдяки зниженню податкового навантаження і спрощення механізму адміністрування сплати податків було створено сприятливі умови для самозайнятості працездатного населення і зменшено соціальне напруження в країні без витрат бюджетних коштів, а також створено близько 500 тис. нових робочих місць [7].

Згідно з ПКУ [2] для суб'єктів малого підприємництва існує два види оподаткування: на загальній системі та спрощеній.

У першому випадку база оподаткування податком на прибуток розраховується наступним чином: сума доходів – сума витрат. У другому випадку податки сплачуються з усієї суми виручки суб'єкта малого підприємництва.

Умови роботи на загальній системі оподаткування встановлені ст. 177 ПКУ [2]. Податок на прибуток підприємця сплачується за ставкою 18%.

Крім податку з доходів підприємці сплачують єдиний соціальний внесок (ЄСВ) у розмірі 22%. Згідно з чинним законодавством, базою оподаткування ЄСВ є сума доходу (прибутку), отриманого від підприємницької діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб. При цьому сума єдиного внеску не може бути менше розміру мінімального страхового внеску за місяць, у якому отримано дохід (прибуток).

Нововведеннями, які запрацювали після прийняття Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [4] передбачено, що у разі, якщо платником не отримано доходу (прибутку) у будь-якому окремому місяці звітного року, підприємець на загальній системі оподаткування має право самостійно визначити базу ЄСВ, але не більше його максимальної величини.

Відповідно до п. 4 частини першої ст. 1 Закону [4] максимальна величина бази нарахування ЄСВ – це мак-

симальна сума доходу застрахованої особи на місяць, що дорівнює 15 розмірам мінімальної заробітної плати, встановленої законом, на яку нараховується ЄСВ.

Статтею 8 Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» [3] встановлено мінімальну заробітну плату з 01.01.2019 року у розмірі 4173 гривні. Отже, відповідно до внесених змін у 2019 році сума максимальної величини бази нарахування ЄСВ складатиме $4173 \text{ грн.} \times 15 = 62595 \text{ гривень}$.

Загальна система оподаткування полягає в тому, що розмір сплачуваних доходів в основному залежить від розміру одержуваних доходів і понесених витрат. Іншими словами, якщо підприємець за звітний період не отримав доходу від своєї діяльності, то відповідно податки він не платить. Приватні підприємці, які обрали спосіб оподаткування на загальній основі не мають пільг, повного або частковою звільнення від сплати певних видів податків і зборів.

Слід зазначити, що представники СМП можуть зареєструватися платником ПДВ на добровільній основі. Але ст. 181 ПКУ [2] передбачає обов'язкову реєстрацію платником ПДВ, якщо виходячи з результатів останніх 12 місяців, загальна сума від реалізації товару, виконання робіт та надання послуг сукупно перевищила 1 млн. грн. (за вирахуванням суми сплаченого ПДВ).

На загальній системі, на відміну від єдиного податку, немає обмежень щодо обсягів реалізації, виду здійснюваної діяльності, кількості найманих працівників. Основним недоліком даного способу оподаткування доходів приватного підприємця є його складність. Підприємці зобов'язані вести облік і документально підтверджувати свої доходи і витрати. При цьому до витрат включаються ті витрати, які документально підтверджені і відносяться до витрат операційної діяльності згідно з розділом III ПКУ [2]. На жаль, вказаний розділ кодексу не враховує особливостей ведення господарської діяльності приватними підприємцями.

Спрощена система оподаткування (єдиний податок) приваблює багатьох платників простішими, ніж на загальній системі, правилами податкового обліку та меншим ризиком різних перевірок і санкцій. Умови перебування на спрощеній системі встановлені п. 291.4 ПКУ [2].

Суб'єкти господарювання, які можуть застосувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на чотири групи платників єдиного податку (табл. 1).

Четверта група – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%.

Зокрема існує багато обмежень для перебування на єдиному податку:

1. Обмеження за видами діяльності (п. 291.5 ПКУ [2]).

Не можуть бути платниками єдиного податку першої – третьої груп:

– суб'єкти господарювання (фізичні особи – підприємці), які здійснюють:

Групи спрощеної системи оподаткування

Група	Суб'єкт господарювання	Кількість найманих працівників	Обсяг доходу протягом календарного року	Вид діяльності
Перша	Фізичні особи-підприємці (ФОП)	Не використовується праця найманих осіб	Не може перевищувати 300 000 грн.	роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадиться господарська діяльність з надання побутових послуг населенню
Друга	Фізичні особи-підприємці (ФОП)	Не використовується праця найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з підприємцем у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб	Не може перевищувати 1 500 000 грн.	господарська діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства
Третя	Фізичні особи-підприємці (ФОП) Юридичні особи (ЮО)	Не використовується праця найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з підприємцем у трудових відносинах, одночасно необмежена	Не може перевищувати 5 000 000 грн.	будь-який вид діяльності, крім заборонених обмежень п. 291.5 ПКУ

Джерело: складено автором на основі ПКУ [2]

– діяльність з організації, проведення азартних ігор, лотерей (крім розповсюдження лотерей), парі (букмекерське парі, парі тоталізатора);

– обмін іноземної валюти;

– виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 літрів та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива та столових вин);

– видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення (крім виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння);

– видобуток, реалізацію корисних копалин, крім реалізації корисних копалин місцевого значення;

– діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами, визначеними Законом № 85, сюрвейерами, аварійними комісарами та аджастерами, визначеними розд. III ПКУ [2];

– діяльність з управління підприємствами;

– діяльність з надання послуг пошти (крім кур'єрської діяльності) та зв'язку (крім діяльності, що не підлягає ліцензуванню);

– діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;

– діяльність з організації, проведення гастролейних заходів [8];

– фізичні особи – підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження (група 74.3 КВЕД ДК 009:2005), діяльність у сфері аудиту;

– фізичні особи – підприємці, які надають в оренду земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення та/або

їх частини, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів;

– страхові (перестрахові) брокери, реєстратори цінних паперів.

Право на застосування спрощеної системи оподаткування в наступному календарному році мають платники єдиного податку – юридичні особи за умови неперевикнення протягом календарного року встановленого обсягу доходу для відповідної групи платників єдиного податку – юридичних осіб.

Не можуть бути платниками єдиного податку суб'єкти господарювання – юридичні особи, які здійснюють (пп. 291.5 ПКУ [2]):

– діяльність з організації, проведення азартних ігор;

– обмін іноземної валюти;

– виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 л) тощо.

Не можуть бути платниками єдиного податку четвертої групи (пп. 291.51 ПКУ [2]):

– суб'єкти господарювання, у яких понад 50% доходу, отриманого від продажу сільгосппродукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин, диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини);

– суб'єкти господарювання, що провадять діяльність з виробництва підакцизних товарів, крім вино-матеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29–2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі вино-матеріали для виробництва готової продукції;

– суб'єкт господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який

виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Ставки єдиного податку для платників першої – другої груп встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, та третьої групи – у відсотках до доходу (відсоткові ставки).

Фіксовані ставки єдиного податку встановлюються сільськими, селищними та міськими радами для фізичних осіб – підприємців, які здійснюють господарську діяльність, залежно від виду господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць:

1) для 1-ї групи – у межах до 10% розміру мінімальної заробітної плати;

2) для 2-ї групи – у межах до 20% розміру мінімальної заробітної плати.

Застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку 1-ї і 2-ї груп у разі здійснення господарської діяльності на територіях більш як однієї сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, а також у разі здійснення кількох видів господарської діяльності.

Відсоткова ставка єдиного податку для платників 3-ї групи встановлюється у розмірі:

1) 3% доходу – у разі сплати ПДВ згідно з ПКУ [2];

2) 5% доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку.

Для фізичних осіб – підприємців, які здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння, ставка єдиного податку може бути встановлена лише у розмірі 5 відсотків доходу (п. 293.3 ПКУ [2]).

Проте перебуваючи на спрощеній системі підприємець має право відмовитись від використання спрощеного оподаткування та добровільно перейти на загальну систему.

Крім того, у деяких випадках перехід зі спрощеної системи оподаткування на загальну є обов'язковим. Згідно з пп. 298.2.3 ПКУ [2] випадки і строки, коли платники єдиного податку зобов'язані перейти на сплату інших податків і зборів, для зручності наведено в табл. 2.

Згідно з пп. 298.2.1 ПКУ [2] для відмови від спрощеної системи, як у добровільному, так і в обов'язковому порядку, платник єдиного податку подає до контролюючого органу заяву про відмову від спрощеної системи. Заява подається не пізніше ніж за 10 календарних днів до початку нового календарного кварталу (року). Якщо платник податків не подасть таку заяву у разі наявності обов'язкових підстав для переходу, контролюючий орган анулює реєстрацію платника ЄП після проведення перевірки такого платника. Підставою для анулювання буде акт перевірки (п. 299.11 ПКУ [2]).

Таблиця 2

Перехід зі спрощеної системи оподаткування на загальну

Випадки обов'язкового переходу	Строки обов'язкового переходу
Перевищення протягом календарного року встановленого обсягу доходу платниками єдиного податку 1-2 груп і нездійснення такими платниками переходу на застосування іншої ставки	З першого числа місяця, що настає за податковим (звітним) кварталом, в якому відбулося таке перевищення
Перевищення протягом календарного року обсягу доходу, встановленого п. 291.4 ПКУ, платниками єдиного податку 1-2 груп, які скористалися правом на застосування інших ставок, встановлених для 3-ї групи	З першого числа місяця, що настає за податковим (звітним) кварталом, в якому відбулося таке перевищення
Перевищення протягом календарного року встановленого обсягу доходу платниками єдиного податку 3-ї групи	З першого числа місяця, що настає за податковим (звітним) кварталом, в якому відбулося таке перевищення
Застосування платником єдиного податку іншого способу розрахунків, ніж зазначені в п. 291.6 ПКУ	З першого числа місяця, що настає за податковим (звітним) періодом, в якому допущено такий спосіб розрахунків
Здійснення видів діяльності, що не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування, або невідповідність вимогам організаційно-правових форм	З першого числа місяця, що настає за податковим (звітним) періодом, в якому здійснювалися ці види діяльності або відбулася зміна організаційно-правової форми
Перевищення чисельності фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку	З першого числа місяця, що настає за податковим (звітним) періодом, в якому допущено таке перевищення
Здійснення видів діяльності, не зазначених у реєстрі платників єдиного податку – фізичної особи – підприємця	З першого числа місяця, що настає за податковим (звітним) періодом, в якому здійснювалися такі види діяльності
Наявність податкового боргу на кожне перше число місяця протягом двох послідовних кварталів	В останній день другого із двох послідовних кварталів
Здійснення платниками першої або другої групи діяльності, що не передбачена в пп. 291.4.1 або пп. 291.4.2 ПКУ, відповідно	З першого числа місяця, що настає за податковим (звітним) кварталом, в якому здійснювалася така діяльність

Джерело: складено автором на основі ПКУ [2]

Висновки. Особливості оподаткування доходів і витрат суб'єктів малого підприємництва полягають у можливості вибору системи оподаткування – загальної чи спрощеної. У першому випадку база оподаткування розраховується наступним чином: сума доходів – сума витрат. У другому випадку податки

сплачуються з усієї суми виручки суб'єкта малого підприємництва. Також є можливість переходу, як з загальної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, так і навпаки. Тому чинна в країні система оподаткування має важливе значення для стимулювання розвитку малих підприємств.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» від 31.10.2019 р. 265-IX [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
4. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. №2464-VI зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
5. Гура Н.О. Облік на підприємствах малого бізнесу. [підручник] / Н.О. Гура, Т.Г. Мельник. – Київ: Видавець ФОП Сладкевич Б.А., 2017. – 288 с.
6. Гура Н. О. Розвиток бухгалтерського обліку на малих підприємствах України у світлі імплементації Директиви 2013/34/ЄС. - С. 102–110.
7. Мельник Т.Г. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку і контролю в Україні в умовах євроінтеграції: монографія / За загальною редакцією Мельник Т.Г. – К.: Кондор – Видавництво, 2017. – 226 с.
8. Чепець О.Г, Губарик М.Г. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами. – Дніпропетровський ДАУ, 2015 р., С. 12–16.

УДК 005.935.21.52

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТАРІЮ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ В СУЧАСНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ УМОВАХ

FORMATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY WITH USE OF STRATEGIC CONTROLLING INSTRUMENTS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Мищенко В.А.

доктор економічних наук, професор,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Mishchenko V.A.

D.Sc. (Economics), Professor,
National Technical University
Kharkiv Polytechnic Institute

Другова О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Drugova O.S.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
National Technical University
Kharkiv Polytechnic Institute

Домніна І.І.

здобувач,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Domnina I.I.

Applicant,
National Technical University
Kharkiv Polytechnic Institute

У статті розглядаються інструменти стратегічного розвитку підприємства на засадах контролінгу. Описується стан промисловості України на прикладі Новокраматорського машинобудівного заводу (НКМЗ). Аналізується рентабельність підприємства як умова ефективного стратегічного управління формуванням, розміщенням та використанням ресурсів підприємства. Для подолання негативних тенденцій та формування стратегії перспективного розвитку НКМЗ було вирішено застосувати систему збалансованих показників. Охарактеризовано чинники зовнішнього та внутрішнього оточення підприємства у сучасних умовах господарювання. З урахуванням інтересів усіх зацікавлених груп головною метою розробки нової стратегії підприємства було його збереження, вдосконалення та розвиток. Нова стратегія розвитку має на меті збільшити вартість підприємства з досягненням матеріальних, екологічних та соціальних цілей.

Ключові слова: стратегія, контролінг, інструменти, стратегія розвитку, підприємство, промисловість України, стратегічний контролінг, внутрішні та зовнішні чинники.

В статье рассматриваются инструменты стратегического развития предприятия на основе контроллинга. Описывается состояние промышленности Украины на примере Новокраматорского машиностроительного завода (НКМЗ). Анализируется рентабельность предприятия как условие эффективного стратегического управления формированием, размещением и использованием ресурсов предприятия. Для преодоления негативных тенденций и формирования стратегии перспективного развития НКМЗ было решено применить систему сбалансированных показателей. Охарактеризованы факторы внешней и внутренней окружения предприятия в современных условиях хозяйствования. С учетом всех заинтересованных групп главной целью разработки новой стратегии предприятия было его сохранения, совершенствования и развития. Новая стратегия развития имеет целью увеличить стоимость предприятия с достижением материальных, экологических и социальных целей.

Ключевые слова: стратегия, контроллинг, инструменты, стратегия развития, предприятие, промышленность Украины, стратегический контроллинг, внутренние и внешние факторы.

The article deals with the tools of strategic development of the enterprise on the basis of controlling. The state of the Ukrainian industry is described on the example of the Novokramatorsk Machine-Building Plant (NKMZ). The profitability of the enterprise is analyzed as a condition for effective strategic management of formation, placement and use of enterprise resources. In order to overcome the negative trends and formulate a strategy for the future development of the NCMC, it was decided to use a system of balanced indicators. The factors of external and internal environment of the enterprise in modern conditions of management are characterized. Taking into account the interests of all stakeholders, the main purpose of developing a new enterprise strategy was to maintain, improve and develop it. The new development strategy aims to increase the value of the enterprise with the achievement of material, environmental and social goals.

Keywords: strategy, controlling, tools, development strategy, enterprise, industry of Ukraine, strategic controlling, internal and external factors.

Постановка проблеми. Кризова ситуація в економіці України ще раз висвітила критичні для безпеки країни чинники: односторонність розвитку промислового виробництва з перевищенням на сировинні галузі, а саме на металургію, нафтохімію та послуги з транспортування нафти і газу; експортна спрямованість переважно на ринок ближнього зарубіжжя; нерозвиненість внутрішнього ринку; мала питома вага вітчизняного машинобудування в загальному обсязі промислового виробництва (14%), нерозвиненість фондового ринку і, як наслідок, неадекватне зростання імпорту з величезними кредитними запозиченнями за кордоном. До цього можна додати ще низку системних проблем в економіці України, які заважають прискоренню процесів економічного розвитку через бюрократизацію, надмірний контроль, корупцію, непрозорість, політичну залежність законодавчої системи [1].

Згідно з даними Всесвітнього економічного форуму за розвиненістю фінансового ринку України відведено 85-е місце за ступенем технологічної підготовленості промисловості – 93-є, за потенційним об'ємом внутрішнього ринку – 26-е й за технологічними інноваціями – 65-е місце [1]. Це свідчить про те, що для подальшого промислового розвитку країни потрібна багаторічна державна політика структурних перетворень. Необхідно надавати підтримку великим підприємствам – флагманам національного промислового розвитку, чия продукція відома в багатьох країнах світу. На рівні підприємств ефективний менеджмент та кваліфікований персонал повинні формувати нові стратегії з урахуванням інноваційних технологій, прогресивних методів організації виробництва та управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання теоретичного та практичного характеру, пов'язані з еволюцією менеджменту та впровадженням контролінгу на підприємствах, розглядаються в наукових виданнях Й. Вебера, А. Дайле, Е Майєра, Д. Хана, О.О. Ананькіна, Ю.П. Аніскіна, І.Є. Давидович, Н.Г. Данілочкіної, В.Б. Івашкевича, А.М. Кармінського, С.Г. Фалько, Л.М. Малярця, Л.С. Мартюшевої, С.Н. Петренко, М.С. Пушкаря, О.І. Пушкаря, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко. В працях науковців більше уваги приділено теоретичним аспектам та історичним умовам їх розвитку. Щодо практичного використання теоретичних положень в умовах сьогодення, то є певне відставання відносно характеристики впровадження окремих науково-методичних підходів. На думку авторів в умовах конкуренції практично неможливо обійтися без сучасної контролінгової технології [1-8].

Метою статті є представлення варіанту розробки стратегії розвитку підприємства з урахуванням його провідної ролі в машинобудуванні, зовнішніх та внутрішніх зв'язків, із застосуванням інструментарію стратегічного контролінгу.

Викладення основного матеріалу. Для розробки стратегії розвитку підприємства застосовують різні методичні та організаційні підходи, математичні моделі, форми бюджетування та контролю процесу формування прогнозних індикаторів. Доцільним є розгляд управлінської технології подолання негативних тенденцій (які сигналізують про наближення кризової ситуації) та розробки стратегії перспективного розвитку конкретного підприємства. При цьому будемо орієнтуватися лише на інформацію про його окремі кінцеві показники рентабельності.

Новокраматорський машинобудівний завод (НKMЗ) виготовляє високопотужне сучасне металургійне обладнання, підйомні машини для шахт Донбасу, гірничодобувні, збагачувальні та інші машини і механізми. З часу заснування на підприємстві спроектовано і виготовлено 102 прокатних стани, 189 міксерів для зберігання і перевезення чавуну, 45 штампувальних молотів, 20 установок для наплавлення конусів і чаш засипних апаратів доменних печей, 142 преси різного призначення, 17 машин для скачування шлаку з чавуноперевізних ковшів, 103 горизонтально-ковальські машини, близько 2000 крокуючих екскаваторів, понад 2000 шахтних підйомальних машин, близько 3000 рудо- і вуглемельних млинів, 18 роторних розкривних і добувних комплексів. Машини і обладнання з маркою «НKMЗ» працюють в 29 країнах світу, зокрема у Японії, Німеччині, Франції, Італії, Канаді [9].

НKMЗ багато в чому визначає технічний прогрес в машинобудуванні, металургії, енергетиці, автомобіле- і суднобудуванні, хімічній, оборонній і космічній галузях. Номенклатура виробів весь час оновлюється – протягом останніх років на 40% [9].

Аналіз рентабельності підприємства є необхідною умовою ефективного стратегічного управління формуванням, розміщенням та використанням ресурсів підприємства. Фінансовий стан характеризується величиною, складом і структурою активів, власного капіталу і зобов'язань, відповідні співвідношення яких обумовлюють фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. Ми обмежилися аналізом відхилень запланованих показників рентабельності від фактичних НKMЗ за один з попередніх років, щоб мати уявлення про тенденцію зміни загальних кінцевих показників діяльності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз річних відхилень показників рентабельності виробництва, %

Показники	Формули	Запланований показник	Фактичний показник	Абсолютне відхилення, (+; -)
Рентабельність підприємства (активів)	$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{середні } \sum \text{ активи}} \times 100 \%$	7,57	6,05	-1,52
Рентабельність власного капіталу	$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100 \%$	16,10	8,20	-7,90
Рентабельність залученого капіталу	$ROIC = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{акціон.капітал} + \text{довг.зобов.}} \times 100 \%$	16,02	9,94	-6,08
Рентабельність необоротних активів	$RFA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Довгостр. активи}} \times 100 \%$	22,31	12,34	-9,97
Рентабельність оборотних активів	$RCA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Поточні активи}} \times 100 \%$	16,00	10,71	-5,29
Чиста рентабельність продажу	$ROS = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий обсяг продажів}} \times 100 \%$	3,30	2,27	-1,03

Як свідчать результати розрахунків, рівень показників на кінець періоду, що досліджувався, значно знизився в порівнянні з запланованим. Причиною цього є зниження обсягів чистого прибутку підприємства (на 26,64% по відношенню до показника попереднього року та на 44,51% по відношенню до базового рівня); результативний показник був знижений за рахунок значного зростання операційних витрат, тобто, спостерігається тенденція падіння показників рентабельності, що свідчить про зниження ефективності основної діяльності, нестабільне фінансове положення на ринку та неефективне управління.

Для подолання негативних тенденцій та формування стратегії перспективного розвитку НКМЗ було вирішено застосувати систему збалансованих показників (СЗП) як найбільш прогресивний методично-організаційний інструмент, який набув поширення на підприємствах у промислово розвинутих країнах. Відмітимо, що СЗП одночасно виконує декілька функцій: як оцінювальна система; як система стратегічного управління; як інструмент розповсюдження інформації. Через це вона допомагає будь-якій організації розв'язати дві фундаментальні проблеми: 1) ефективно оцінювати результати діяльності організації; 2) успішно реалізовувати стратегію розвитку.

Таким чином, необхідно спочатку для підприємства сформулювати завдання стратегії – визначити пріоритети, механізми й умови, що забезпечать прискорений, перспективний і стабільний розвиток НКМЗ. Головна мета реалізації стратегії – забезпечення технічного рівня, що відповідає рівню машинобудівних підприємств сучасних розвинутих країн Європи, в основному, за рахунок внутрішнього виробництва конкурентоспроможної машинобудівної продукції.

Проект стратегії розроблено на основі сучасної методології стратегічного контролінгу, сис-

теми збалансованих показників (СЗП) та офіційної статистичної інформації. Головна мета розвитку НКМЗ – задоволення внутрішнього попиту на машинобудівну продукцію та розширення присутності на зовнішніх ринках. Досягнення цієї мети планується здійснити на основі перетворення НКМЗ у конкурентоспроможний, ефективний, високотехнологічний і сприйнятливий до інновацій завод, що динамічно розвивається, інтегрований у систему міжнародного розподілу праці.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання: підвищити конкурентоспроможність машинобудівної продукції підприємства; поліпшити інвестиційну привабливість підприємства в галузі; розширити ринки збуту машинобудівної продукції; поліпшити забезпечення висококваліфікованими науковими і робочими кадрами.

Для розв'язання цих завдань необхідно виконати заходи у таких напрямках: модернізація підприємства на інноваційній основі; створення нових високопродуктивних виробництв, у тому числі з іноземною участю; упровадження нових технологій; поліпшення сервісного обслуговування продукції в період усього життєвого циклу до її утилізації; розвиток випуску машин і технологічного устаткування, що забезпечує зростання продуктивності праці, енерго- і ресурсозбереження; розроблення технічних регламентів та інших нормативних документів у сфері технічного регулювання, гармонізованих з прогресивними міжнародними стандартами; розвиток внутрішнього ринку машинобудівної продукції; технічне переозброєння на основі використання устаткування вітчизняного виробництва; забезпечення державної підтримки експорту машинобудівної продукції; прискорення процесів структурної перебудови машинобудування в напрямку

створення корпоративних науково-технічних комплексів, здатних до ефективного розвитку в умовах нестабільного ринку; створення умов, що сприяють залученню в машинобудівну галузь кваліфікованих фахівців.

Реалізація даної стратегії дозволить: збільшити випуск машинобудівної продукції за обсягами та номенклатурою; збільшити частку вітчизняної машинобудівної продукції на внутрішньому ринку; розширити експортні поставки; підвищити конкурентоспроможність продукції; підвищити ефективність роботи галузі; прискорити відновлення основних фондів на основі збільшення обсягів інвестицій у машинобудівний комплекс і підвищення рівня вкладень у технологічні інновації; підвищити продуктивність праці та рівень заробітної плати на підприємствах і в організаціях машинобудівного комплексу; створити умови, що забезпечують соціальну стабільність у регіонах, для яких машинобудування є однією з базових галузей економіки.

Реалізація стратегії управління на НКМЗ повинна здійснюватися через виконання низки завдань, згрупованих за такими напрямками: підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості машинобудівного комплексу; розвиток внутрішнього ринку та підтримка експорту; розвиток вітчизняного верстатобудування; удосконалення структури машинобудівного комплексу; зростання кадрового потенціалу.

Для побудови стратегічної карти СЗП з реалізації стратегії з урахуванням рекомендацій проекту проведено аналіз факторів зовнішнього ділового середовища щодо машинобудування (PEST-аналіз) і аналіз ринкової ситуації щодо машинобудування за факторами потенціалу самого підприємства та можливостей і погроз з боку ринкового середовища (SWOT-аналіз).

PEST-аналіз – це інструмент, призначений для виявлення політичних (Policy), економічних (Economy), соціальних (Society) і технологічних (Technology) аспектів зовнішнього середовища, що можуть вплинути на стратегію розвитку підприємства (таблиця 2).

За результатами PEST-аналізу можна зробити висновки щодо дій з реалізації стратегії. З чинних політичних факторів впливає: бюджетні засоби на реалізацію стратегії буде обмежено; можливості законодавчого, нормативного, митного та іншого регулювання обмежено рамками норм СОТ; можливості державного регулювання лежать лише у площині розроблення і впровадження заходів підтримки або стримування.

З чинних економічних факторів впливає, що для розвитку внутрішнього ринку і збільшення експорту потрібні енергійні дійові заходи з формування платіжоспроможного ринку збуту і приборкуванню цінового хаосу на монопольному сировинному ринку.

З чинних соціальних факторів впливає, що потрібно підняти статус підприємства, і зокрема,

Таблиця 2

PEST-аналіз НКМЗ

Фактори	Основні чинники
Політичні фактори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необхідність додержання норм СОТ в законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту-експорту 2. Понад 90% підприємств машинобудування є приватизованими, що практично виключає державне регулювання 3. У зв'язку з вступом до СОТ можливості державного регулювання в питаннях стосовно конкуренції значно обмежені 4. Надмірна політизація суспільства 5. Недовіра суспільства до влади та її органів
Економічні фактори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Позитивна динаміка ВВП 2. Загрозливо висока інфляція 3. Нестабільний курс гривні 4. Висока облікова ставка НБУ, високі ставки кредитування комерційних банків 5. Низький платіжоспроможний попит внутрішнього ринку 6. Криза у світовій фінансовій системі 7. Нестача обігових коштів у підприємства 8. Неконтрольоване зростання цін на товари та послуги природних монополій (сировина, енергоресурси) 9. Недостатній обсяг інвестицій у машинобудуванні 10. Високий рівень матеріало- і енергоємності продукції, що випускається 11. Низька рентабельність виробництва
Соціальні фактори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Скорочення працездатного населення 2. Зменшення чисельності фахівців і робітників у найбільш промислових регіонах 3. Недооцінка ролі машинобудування як основи економічної та соціальної захищеності значної частини населення 4. Зниження привабливості праці в машинобудуванні. 5. Немає чітко вираженої орієнтації на якість як основу конкурентоспроможності 6. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника 7. Низька престижність праці у виробничій сфері
Технологічні фактори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Україна не є лідером у передових напрямках науки машинобудування 2. Незначна інноваційна активність підприємства 3. Продукція, що випускається, у більшості є морально застарілою, з низьким рівнем автоматизації та інтелекту технології виробництва 4. Значне зношування активної частини основних фондів

вітчизняного машинобудування в очах суспільства, і тим самим сформувавши умови для забезпечення машинобудування кадрами фахівців і робітників.

З чинних технологічних факторів впливає, що потрібно: оцінити наявний науково-виробничий потенціал у передових напрямках науки і техніки та визначити інноваційні шляхи розвитку; розробити заходи з підвищення інноваційної активності; провести масштабні оновлення продукції, що випускається, для підвищення її конкурентоспроможності; розробити і реалізувати програми дій з відновлення активної частини основних фондів; популяризувати і стимулювати впровадження сучасних методів менеджменту.

SWOT-аналіз потенціалу розвитку НКМЗ є зручним інструментом структурного опису стратегічних характеристик підприємства галузі машинобудування. Оцінка сильних (Strength) і слабких (Weakness) властивостей підприємства стосовно можливостей (Opportunities) і погроз (Threats) зовнішнього ринкового середовища дає можливість визначити стратегічні перспективи галузі та можливі шляхи їх реалізації (табл. 3).

За результатами PEST- і SWOT-аналізу можна зробити висновок, що машинобудування України і зокрема НКМЗ перебуває в не належному стані. В умовах фінансової кризи і загостренні конкуренції на внутрішньому і, особливо, на зовнішніх ринках мають бути прийняті енергійні, ефективні, фінансові заходи з боку власників і держави. За стратегічні показники було прийнято: 1. Темпи зростання випуску продукції машинобудування. 2. Темпи відновлення активної частини основних фондів. 3. Темпи підвищення рентабельності виробництва. 4. Темпи підвищення продуктивності праці. 5. Від-

соток інноваційної продукції. 6. Відсоток використання виробничих потужностей.

У більшості випадків, описаних в літературі, та досвіду запровадження СЗП на підприємствах і в організаціях стратегію розвитку планують за чотирма ключовими збалансованими складовими: фінанси, клієнти, внутрішні процеси, навчання і підвищення професійного рівня персоналу. З урахуванням розробленої стратегії, намічених показників та даних PEST- і SWOT-аналізу доцільно в загальній стратегічній карті розвитку НКМЗ розглядати п'ять напрямків: 1) Плановані економічні показники з конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. 2) Розвиток внутрішнього ринку і збільшення експорту. 3) Удосконалення діяльності підгалузей і підприємства. 4) Удосконалення системи забезпечення кадрами, навчання і підвищення професійного рівня. 5) Дії зацікавлених сторін: держава, власники, фінансові структури. По кожному з цих напрямків пропонуються заходи технічного, економічного, фінансового, організаційного, управлінського характеру з урахуванням зовнішніх та внутрішніх обставин. Оскільки підприємство має широкі закордонні зв'язки, доцільним є розробка стратегічних карт СЗП для внутрішнього і зовнішнього ринків, які представлені у таблицях 4 та 5.

Крім стратегічних карт, розроблено також «План дій щодо реалізації стратегії», фрагмент якого наведено у табл. 6.

Після цього визначаються для кожної перспективи свої стратегічні цілі та їх кількісні показники. Ця інформація використовується для побудови причинно-наслідкового ланцюжка цілей компанії. Карта цілей повинна бути збалансована по вертикалі –

Таблиця 3

SWOT-аналіз НКМЗ

Сильні властивості	Можливості в зовнішньому ринковому середовищі
<ol style="list-style-type: none"> Попит на продукцію, що випускає підприємство на зовнішніх ринках Збереглися традиції та досвід виробництва машинобудівної продукції Експорт продукції за кордон Високі виробничі потужності 	<ol style="list-style-type: none"> Відносно стабільний попит на ринку Можливість поживлення внутрішнього ринку України Можливість часткового освоєння ринків Азії, Африки та Південної Америки
Слабкі властивості	Погрози зі сторони зовнішнього ринкового середовища
<ol style="list-style-type: none"> Недостатня конкурентоспроможність продукції Недостача оборотних коштів Відсутність системи сервісного обслуговування (як правило, сервісне обслуговування передбачає контракт) Відсутність світових брендів і слабка популярність на світових ринках Експорт переважно в країни СНД Низька ефективність просування на закордонні ринки Продукція переважно є неконкурентоспроможною з продукцією розвинутих країн Низька продуктивність праці Недостатня наявність кваліфікованих кадрів фахівців і робітників Високий рівень зношення активної частини основних фондів Низька інноваційна активність Низька інвестиційна привабливість компаній на інноваційний розвиток Політика власників направлена на здобуття миттєвих вигод, а не на інвестиції в розвиток 	<ol style="list-style-type: none"> Зростання світової фінансової кризи Зростання конкуренції на ринках СНД не на користь України Активна діяльність ключових конкурентів: Європа, Китай, Індія, Японія, Південно-Східна Азія Відсутність або недостатність державних заходів для розвитку машинобудування Відсутність стабільного фінансування урядових програм за термінами і обсягами Нестабільність курсів світових валют Зростання цін на продукти і послуги природних монополій

Стратегічна карта СЗП для пріоритетних споживачів зовнішнього ринку

Стратегічні цілі	Показники результативності	Значення поточних показників	Цільові показники	Дії, спрямовані на досягнення цілей
Збільшення частки пріоритетних споживачів від загального обсягу поставок на експорт	Частка експортного ринку	85%	Збільшення на 5% (до 89%) за 2 роки	Розробити програму цільового маркетингу; розробити план розширення внутрішнього ринку збуту; забезпечення довгострокових відносин з клієнтами
Збільшення прибутковості клієнтів на цьому зовнішньому ринку	Прибутковість клієнтів	52,7%	Збільшення показника за 3 роки на 30%	Сегментування клієнтів; визначення цільових груп підприємства; розробка заходів, спрямованих на збільшення прибутковості
Висока ступінь довіри клієнтів	Кількість скарг від клієнтів	-	Скорочення не менше, ніж на 20%	Розробка процедури урегулювання претензій клієнтів; оптимізація процесу транспортування
Зростання продажів по існуючим напрямкам	Обсяги продажу	в 1,5 рази	Зростання продажів не менше 50% за 3 роки	Підвищити якість обслуговування; підвищити якість продукції; забезпеченням повного задоволення потреб клієнтів
Зростання даного пріоритетного сегменту зовнішнього ринку	Кількість клієнтів	29	Зростання клієнтської бази на 50% за 3 роки з утриманням існуючої на рівні 90%	Розширення територіальної присутності; забезпечення довгострокових відносин з споживачами

Таблиця 5

Стратегічна карта СЗП для пріоритетних споживачів внутрішнього ринку

Стратегічні цілі	Показники результативності	Значення поточних показників	Цільові показники	Дії, спрямовані на досягнення цілей
Зростання пріоритетного сегменту внутрішнього ринку	Кількість клієнтів	27	Зростання клієнтської бази на 70% за 3 роки з утриманням існуючої на рівні 90%	Розширення територіальної присутності; завоювати нових клієнтів шляхом впровадження ефективного управління відносинами з клієнтами; здійснення реалізації продукції без необґрунтованого підвищення ціни
Збільшення частки внутрішнього ринку	Частка ринку	18,55%	Збільшення на 20% за 2 роки	Розширити присутність на вітчизняному ринку шляхом збільшення клієнтської бази; розробити програму цільового маркетингу; розробити план розширення внутрішнього ринку збуту
Підвищити лояльність клієнтів	Частка клієнтів, що втрачається	40%	Скорочення не менше, ніж на 20%	Формування довгострокових відносин з клієнтами; оптимізація процесу виробництва та транспортування продукції
Підвищити ступінь задоволення клієнта	Індекс задоволеності клієнта (шляхом опитування на основі спеціальної анкети)	Опитування не проводилися	Не менше 80% за 3 роки	Формування партнерських відносин зі споживачами; зменшення кількості затримок в постачанні.
Покращити імідж та репутацію	Обсяги продажу новим клієнтам		Зростання продажів не менше 50% за 3 роки	Впровадження клієнтоорієнтованої стратегії; знання своїх та потенціальних клієнтів.

досягнення цілей нижніх рівнів повинно сприяти досягненню цілей верхніх рівнів. Наприклад, розробка необхідних стратегічних цілей по клієнтській перспективі неможлива без обґрунтування фінансових цілей. Цілі клієнтської складової СЗП описують стратегію (цільових клієнтів і пропозиції споживачів), а цілі фінансової складової – економічні підсумки успішної стратегії (зростання доходів і при-

бутку, а також продуктивності). Задачі двох інших складових – внутрішніх бізнес процесів і навчання і розвитку – формулюють, якими способами слід реалізовувати вибрану стратегію.

Висновки. 1. В умовах становлення ринкових відносин будь-яке підприємство поза залежністю від форми власності стає економічно і юридично самостійним. Таке положення підприємства як суб'єкта

Таблиця 6

План дій щодо реалізації стратегії розвитку НКМЗ

Напрямок стратегії, дії з реалізації стратегії	Цільовий показник, виконавці	Індикативні показники	Завдання	Термін виконання
Дії з удосконалення діяльності підприємства	Технічне і технологічне переозброєння	Відсоток використання виробничих потужностей	Підвищити відсоток використання виробничих потужностей на 20% за 3 роки	Впродовж 3 років
Реалізація процесів модернізації виробництва і керування	Підвищення ефективності виробництва	Темпи підвищення рентабельності виробництва	Підвищити темпи рентабельності виробництва на 12% за 3 роки	Впродовж 3 років
Відновлення активної частини основних фондів не менше 10% за рік	Зниження віку експлуатації устаткування	Річний приріст відновлення основних фондів	Не менше 10%	Впродовж року

ринкових відносин визначає об'єктивний процес зростання ролі і значення функцій управління: вони наповнюються новим змістом. У цьому зв'язку особливо актуальним є рішення питань вивчення сутності стратегічного контролінгу і визначення його місця в системі управління підприємством. 2. Для досягнення заданих цілей підприємства необхідно мати кваліфікований склад менеджерів – контролерів та застосовувати відповідний інноваційний або прогресивний інструментарій стратегічного контролінгу, до якого відносяться: аналіз відхилень; PEST – аналіз; SWOT-аналіз; збалансована система показників, стратегічні карти. 3. Розроблені кваліфікованими фахівцями стратегічна карта і план дій дають можливість прийняття комплексних управлінських рішень щодо розвитку НКМЗ на коротко-, середньо- та довгостроковий періоди. 4. Тенденції до постійного зростання

складності та динамічності середовища господарювання сучасних підприємств, посилення конкуренції та якісна зміна її характеру на ринках товарів, робіт і послуг, зумовлюють необхідність прикладання з боку керівників економічних служб значних зусиль щодо створення ефективного механізму функціонування підприємства, перш за все, на базі стратегічного контролінгового менеджменту. 5. В ринкових умовах підприємство є центром інтересів різних груп зацікавлених осіб, до яких можна віднести інвесторів, замовників, постачальників, працівників, державних органів влади, суспільство. З урахуванням інтересів усіх зацікавлених груп головною метою розробки нової стратегії підприємства було його збереження, вдосконалення та розвиток. Нова стратегія розвитку має на меті збільшити вартість підприємства з досягненням матеріальних, екологічних та соціальних цілей.

Література:

1. Глобальна конкурентоспроможність. Доповідь. Всесвітній економічний форум, 2008р. The Global Competitiveness Report 2007 – 2008. – 2007 World Economic Forum.
2. Міщенко В.А. Використання збалансованої системи показників на підприємствах / О.В. Мозенков, С.Л. Свердлов, В.А. Міщенко // Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції «Теорія і практика економіки і підприємництва», (Алушта, 10–12 мая 2007 г.). – Симферополь. – 2007. – С. 214–215.
3. Міщенко В.А. Особливості європейського контролінгу і проблеми його впровадження на підприємствах / О.В. Мозенков, Л.І. Губська, В.А. Міщенко // Матеріали Міжнародного форуму молодих вчених «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи», (Харків, 19–20 квітня 2007 р.). – Харків: ХНТУСГ. – 2007. – С. 142–143.
4. Міщенко В.А. Модифікація збалансованої системи показників для управління реалізацією стратегії розвитку підприємства / О.В. Мозенков, В.А. Міщенко // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи розвитку підприємництва», (Харків, 14-15 грудня 2007 р.). – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2007. – Ч. 1. – С. 61–63.
5. Міщенко В.А. Підвищення ролі контролінгу в стратегічному управлінні підприємством / О.В. Мозенков, В.А. Міщенко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки [Текст]: Випуск 22: У двох частинах / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2009. – Частина 1. – С. 107–109.
6. Міщенко В.А. Застосування системи контролінгу для ПАО «ДМЗ». / В.А. Міщенко., В.О. Фуско. // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2016. – № 43(1215), – 111 с. – С. 55–58.
7. Міщенко В.А. Особливості застосування контролінгу в проектних організаціях. / В.А. Міщенко., Н.П. Ковальова. // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2016. – № 24(1196), – 122 с. – С. 83–86.
8. Сайт НКМЗ - <http://nkmz.com>.

**ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
КРЕДИТНИХ ТА ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ
КРЕДИТНИМИ СПІЛКАМИ УКРАЇНИ**

**PECULIARITIES OF KEEPING ACCOUNTING OF CREDIT
AND DEPOSIT OPERATIONS BY CREDIT UNIONS OF UKRAINE**

Мороз В.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і фінансів
Львівського інституту економіки і туризму*

Moroz V.P.

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting and Finance,
Lviv Institute of Economy and Tourism*

Гуль І.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Львівського державного університету фізичної культури
імені Івана Боберського*

Hul I.H.

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Economics and Management,
Lviv State University of Physical Culture named after Ivan Boberskyj*

Мандрюк В.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного лісотехнічного університету України*

Mandryk V.O.

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting and Audit,
Ukrainian National Forestry University*

У статті висвітлено особливості ведення бухгалтерського обліку з кредитних та депозитних операцій кредитними спілками в Україні. На основі проведеного аналізу організації облікового процесу та методики обліку кредитними спілками України розкрито потенційні недоліки та переваги, пов'язані з їх використанням. Встановлено, що специфіка обліку кредитних спілок як спеціалізованого фінансового посередника які здійснюють кредитні та депозитні операції потребує особливу методику застосування рахунків бухгалтерського обліку. На перспективу потрібно запровадити кредитним спілкам рекомендованих рахунків бухгалтерського обліку для відображення кредитних і депозитних операцій та операцій пов'язаних з ними, що дозволить оптимізувати та зробити більш прозорими процеси фінансового управління кредитною спілкою.

Ключові слова: кредитні спілки, кредитні операції, депозитні операції, небанківські фінансові послуги, кредитна політика, кредитні ризики, активні операції, пасивні операції.

В статье обобщены особенности ведения бухгалтерского учета по кредитным и депозитным операциям кредитными союзами в Украине. На основе проведенного анализа организации учетного процесса и методики учета кредитными союзами Украины раскрыты потенциальные недостатки и преимущества, связанные с их использованием. Установлено, что специфика учета кредитных союзов как специализированного финансового посредника осуществляющих кредитные и депозитные операции требует особую методику применения счетов бухгалтерского учета. В перспективе нужно ввести кредитным союзам рекомендованных счетов бухгалтерского учета для отображения кредитных и депозитных операций и операций связанных с ними, что позволит оптимизировать и сделать более прозрачными процессы финансового управления кредитным союзом.

Ключевые слова: кредитные союзы, кредитные операции, депозитные операции, небанковские финансовые услуги, кредитная политика, кредитные риски, активные операции, пассивные операции.

The article highlights the features of the accounting for credit and deposit operations by credit unions in Ukraine. On the basis of the analysis in the accounting organizations and accounting methodology of credit unions of Ukraine, were identified the potential disadvantages and advantages associated with their usage. It is established that the specificity of accounting for credit unions as a specialized financial intermediary performing credit and deposit operations requires a special method of accounting accounts. In the long term period, credit unions should be introduced to the recommended accounting accounts to reflect credits and deposits operations and related transactions, that will allow to optimize and make the processes of financial management of the credit union more streamlined, facilitate accounting and financial analysis and control of their activities.

Keywords: credit unions, credit operations, deposit operations, non-bank financial services, credit policy, credit risks, active operations, passive operations.

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік кредитних та депозитних операцій кредитних спілок на сьогоднішній день є актуальною темою дослідження економічної науки та практики управління кредитними спілками, що зумовлено специфічною діяльністю кредитних спілок, яка полягає у залученні й операційному оперуванні особистими заощадженнями їхніх членів для взаємного кредитування. Система бухгалтерського обліку, відображаючи специфіку таких операцій, у своїй методологічній спрямованості повинна інформаційно забезпечувати фінансовий та соціальний захист всіх учасників, формувати надійну статистичну базу для управління економічними процесами, створювати прозорість діяльності цих суб'єктів для інститутів у сфері регулювання фінансових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою та вирішенням проблем ведення бухгалтерського обліку кредитними спілками України займалися провідні вітчизняні науковці: Войцехівський С.В., Воськало Н.М., Гедз М.Й., Гуцаленко Л.В., Довгополик А.А., Іваненко О., Ільїна Н., Оленчик А.Я., Мазур Т.В., Лисюк М.С., Мохняк В.С., Пилипенко О.І., Рудницький В.С., Руська Р.В., Славова, Н.О., Федоренко М.С., Хомутенко В.П., Чистякова Л.І. та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає в проведенні концептуального дослідження, уточнення й удосконалення організаційних і методичних аспектів ведення бухгалтерського обліку кредитних та депозитних операцій кредитних спілок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалії української економіки, спад рівня соціального та фінансового забезпечення населення країни, призвели до зростання попиту на послуги фінансово-кредитних установ, що вимагає формування нового науково обґрунтованого механізму для забезпечення їх прозорості і публічної діяльності та належного контролю з сторони держави та громадськості, ефективності та прибутковості з сторони членів кредитної спілки.

Додаткові заходи, що забезпечують прозорість та публічність діяльності кредитних спілок, можуть бути реалізовані тільки за допомогою систематизації даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності, що забезпечуються правильно організованою системою бухгалтерського обліку, яка інформаційно розкриває об'єктивні процеси та їх результати, що відбуваються у кредитних спілках.

Кредитні спілки як неприбуткові організації, засновані фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задо-

волення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки, свою діяльність здійснюють на основі значної кількості (більш ніж п'ятдесяти) законодавчих та нормативно-правових актів. Основні з них представлено в табл. 1.

Така кількість регуляторних документів, на нашу думку, ускладнює діяльність кредитних спілок, що в свою чергу призводить до складності ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

На основі аналізу нормативно-правової бази, можемо стверджувати, що сьогодні суперечливим є статус кредитної спілки як «неприбуткової організації». Організаційні, правові та економічні засади створення та діяльності кредитних спілок, їх об'єднань, права та обов'язки членів кредитних спілок та їх об'єднань визначає Закон України «Про кредитні спілки» [8], який визначає їх неприбутковий статус. Згідно з ст. 7 цього ж закону, визначено, що кредитна спілка є фінансовою установою, виключним видом діяльності якої є надання фінансових послуг.

Відповідно до п. 1 частини першої ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [9] кредитні спілки є фінансовими установами поряд з банками, ломбардами, лізинговими компаніями, довірчими товариствами, страховими компаніями та іншими юридичними особами, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, – інших послуг (операцій), пов'язаних з наданням фінансових послуг. Пунктом 5 частини першої ст. 1 цього закону визначено, що фінансові послуги – це операції з фінансовими активами з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.

Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [6] встановлено, що неприбутковими організаціями вважаються юридичні особи (крім державних органів, органів державного управління та установ державної і комунальної власності), що не є фінансовими установами, створені для провадження наукової, освітньої, культурної, оздоровчої, екологічної, релігійної, благодійної, соціальної, політичної та іншої діяльності з метою задоволення потреб та інтересів громадян у межах, визначених законодавством України, без мети отримання прибутку (п. 25 частини першої ст. 1 закону).

Нормативно-правове забезпечення діяльності кредитних спілок

Законодавчі акти	Підзаконні нормативно правові документи
<ul style="list-style-type: none"> - Цивільний кодекс України (параграфи 1 «Позика» та 2 «Кредит» глава 71, глава 72 «Банківський рахунок», глава 74 «Розрахунки»); - Господарський кодекс України (стаття 130); - Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р., №2908-III; - Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р., №2664-III; - Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р., №996-XIV; - Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.91 р., №1023-XII; - Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» (в редакції Закону №2258-VI, зі змінами та доповненнями); - Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 5 квітня 2001 року, №2346-III; - Указ Президента України «Про ліквідацію Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України» від 23.11.2011 р., №1069/2011; - Указ Президента України від 23 листопада 2011 року, №1070/2011 «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» 	<ul style="list-style-type: none"> - Вимоги до програмного забезпечення та спеціального технічного обладнання кредитних спілок, пов'язаного з наданням фінансових послуг, затверджені розпорядженням Держфінпослуг від 3 червня 2005 року, №4122; - Ліцензійні умови провадження діяльності кредитних спілок з надання фінансових послуг, затверджені розпорядженням Держфінпослуг від 2 грудня 2003 року, №146; - Методичні рекомендації щодо ведення бухгалтерського обліку кредитною спілкою та об'єднаною кредитною спілкою, затверджені розпорядженням Держфінпослуг від 18.12.2003 р., №171; - Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок, затверджене розпорядженням Держфінпослуг від 16 січня 2004 року, №7; - Правила здійснення депозитних операцій для кредитних спілок та про внесення змін до деяких нормативно-правових актів, затверджені розпорядженням Держфінпослуг від 30.12.2011 р., №821; - Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо ведення бухгалтерського обліку кредитною спілкою та об'єднаною кредитною спілкою» від 18.12.2003 р., № 171; - Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Правил здійснення депозитних операцій для кредитних спілок та про внесення змін до деяких нормативно-правових актів» від 30.12.2011 р., №821; - Розпорядження Держфінпослуг «Щодо визначення мети залучення кредитними спілками на договірних умовах кредитів банків, кредитів об'єднаної кредитної спілки, грошових коштів інших установ та організацій» від 02.08.2005 р., №4404

Враховуючи викладене вище, діяльність кредитних спілок не в повній мірі відповідає сутності поняття некомерційної діяльності неприбуткових установ.

Отже, у разі утворення кредитної спілки в порядку, визначеному Законом України [8], такою кредитною спілкою не можуть бути дотримані вимоги, встановлені пп. 133.4.1 п. 133.4 ст. 133 ПКУ [4] стосовно одночасної відповідності вимогам щодо утворення кредитної спілки в порядку, визначеному цим Законом та заборони в установчих документах розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб.

З огляду на це, кредитні спілки не можуть бути визнані неприбутковими організаціями в розумінні Податкового кодексу України та не підлягають включенню до реєстру неприбуткових організацій. Кредитні спілки як фінансові установи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, є платниками податку на прибуток та зобов'язані нараховувати та сплачувати податок на прибуток у порядку, встановленому розділом III ПКУ.

Відповідні суперечності та неузгодження в свою чергу впливають на організацію та ведення бухгалтерського обліку кредитними спілками, подання фінансової звітності та достовірної інформації в ній.

Аналізуючи наукові дослідження вітчизняних науковців переконуємось у потребі удосконалення

системи бухгалтерського обліку у кредитних спілках відповідно до вимог контролюючих органів, та середувища у яких кредитні спілки здійснюють свою діяльність та специфіки їхніх фінансових операцій.

Як зробила висновок М. Федорець, що на сьогодні відсутні спеціальні комплексні дослідження стосовно проблем організації облікового процесу та методики обліку специфічних операцій у кредитних спілках [10, с. 1], що робить наше дослідження більш актуальним.

Специфічність фінансових операцій у кредитних спілках передусім торкається об'єктів власного капіталу, методика обліку яких недостатньо урегульована й на рівні загальної національної та міжнародної стандартизації системи бухгалтерського обліку.

Погоджуємось з думкою науковців М. Гедз і О. Круподер, які зазначають, що «більшість досліджень, пропозицій і рекомендацій в галузі обліку та аудиту кредитних спілок виконуються, виходячи із законодавчо-нормативних документів наукові дослідження за цією тематикою є необхідними й актуальними» [1, с. 174].

Про потребу формування сучасної системи організації і ведення бухгалтерської обліку для кредитних спілок, законодавчо врегульованої облікової методології, з науковими підходами виступає О. Іваненко, який визначає та обґрунтовує потребу вдосконалення бухгалтерського обліку в кредитних спілках у частині узгодження нормативно-правового регулювання [2, с. 38].

Попри те, організація бухгалтерського обліку як системне функціонування й опрацювання фінансово-господарських операцій, що проводяться кредитними спілками, здійснюється за методологічним підходом, розробленим спеціально уповноваженим органом виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг – Нацкомфінпослуг [7]. Методичні рекомендації цього регулятивного органу щодо базових засад організації обліку у кредитних спілках та об'єднаних кредитних спілках ґрунтуються на загальнодержавних базових регламентаціях методики облікових процесів. Тобто облік фінансово-господарських операцій кредитних спілок зорієнтований на загальний план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, затверджений Міністерством фінансів України. Те саме стосується й принципів та вимог до складання ними фінансової звітності.

Для вирішення проблемних питань деякі науковці з метою удосконалення організації бухгалтерського обліку кредитних спілок пропонують впровадження в практику внутрішнього регламенту – Положення про організацію бухгалтерського обліку, у складі якого розглядається облікова політика, де обов'язково висвітлюються обрані способи оцінки специфічних об'єктів і методика обліку [5].

Специфіка обліку кредитних спілок як спеціалізованого фінансового посередника зумовлює проведення основних активних і пасивних операцій. На думку О. Лисюк головною причиною недоліків обліку основних активних і пасивних операцій кредитних спілок вважається те, що одні і ті ж рахунки, але у різних господарських суб'єктів – фінансових і не фінансових, – використовуються

для обліку різних за своєю економічною сутністю об'єктів [3].

М. Федорець пропонує фінансові операції кредитних спілок віднести до активних операцій, не фінансові операції до пасивних [10]. До активних операцій належать операції з надання фінансових послуг, здійснення іншої фінансової діяльності кредитними спілками за принципами кооперації стосовно розміщення й розподілу акумульованих ними з різних джерел власних, залучених та позикових коштів для формування фінансової стійкості кредитної спілки і відповідно задоволення потреб її членів в отриманні доступних послуг. До пасивних операцій відносяться операції з акумулювання власних, залучених та позикових коштів з метою формування фінансових ресурсів кредитної спілки, спрямованих на забезпечення умов проведення активних операцій та її фінансової діяльності загалом.

На нашу думку, для забезпечення більшої прозорості та ідентифікації таких операцій, потрібно удосконалити методику поточного та підсумкового обліку пасивних операцій кредитних спілок (формування власного капіталу і депозитних операцій) за рахунок уточнення назви й призначення рахунків 55 «Довгострокові зобов'язання за залученими коштами», 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками, контрагентами за основними операціями діяльності», що наведена в методичних рекомендаціях щодо ведення бухгалтерського обліку кредитною спілкою та об'єднаною кредитною спілкою, розроблених Нацкомфінпослуг [7].

Методичними рекомендаціями щодо ведення бухгалтерського обліку кредитною спілкою та об'єднаною кредитною спілкою, розроблених

Таблиця 2

Рекомендовані рахунки бухгалтерського обліку для кредитних спілок для відображення кредитних і депозитних операцій і операцій з ними пов'язаних

Синтетичні рахунки		Субрахунки другого порядку	
Код	Назва	Код	Назва
37	Розрахунки з різними дебіторами	373	Розрахунки за нарахованими доходами
		376	Розрахунки за кредитами членам кредитної спілки
		377	Розрахунки з іншими дебіторами
		378	Розрахунки за безнадійними кредитами
38	Резерв сумнівних боргів	381	Резерв забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів
48	Цільове фінансування і цільові надходження	481	Внески членів кредитної спілки до благодійного фонду
		482	Внески інших осіб до благодійного фонду
		483	Цільове фінансування з бюджетних та позабюджетних фондів
		484	Інше цільове фінансування та інші цільові надходження
50	Довгострокові позики	505	Інші довгострокові позики в національній валюті
55	Інші довгострокові зобов'язання	551	Інші довгострокові позики в національній валюті
		552	Внески (вклади) членів кредитної спілки на депозитні рахунки на строк більше 12 місяців
61	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	611	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в національній валюті
67	Розрахунки з учасниками	673	Розрахунки з членами кредитної спілки за нарахованою платою (процентами) на пайові внески
68	Розрахунки за іншими операціями	684	Розрахунки за нарахованими відсотками
		686	Розрахунки з членами кредитної спілки за внесками (вкладами) на депозитні рахунки

Нацкомфінпослуг [7], особливе місце відводиться методиці резервування неповернених кредитів.

Для ведення бухгалтерського обліку кредитних операцій кредитним спілкам рекомендується використовувати такі рахунки та відкривати до них субрахунки які представлені в табл. 2.

Застосування кредитними спілками рекомендованих рахунків бухгалтерського обліку для відображення кредитних і депозитних операцій та операцій пов'язаних з ними, дозволить оптимізувати та зробити більш прозорими процеси фінансового управління кредитною спілкою, полегшити ведення бухгалтерського обліку та проведення фінансового аналізу та контролю за діяльністю.

Висновки. Враховуючи вищевикладений матеріал та специфіку функціонування кредитних спілок, їхню мету діяльності, можна зробити висновки

що, приведення до відповідності законодавчих та нормативних актів, удосконалення та спрощення ведення бухгалтерського обліку дозволять досягнути визначені завдання щодо організації бухгалтерського обліку в кредитних спілках, а саме: забезпечать дотримання основних кооперативних принципів; контроль за цільовим та раціональним використанням коштів фінансової взаємодопомоги; контроль за раціональним використанням матеріальних, фінансових та трудових ресурсів; контроль за законністю здійснюваних операцій; забезпечення зберігання кооперативного майна; забезпечення обліку надходження та витрачання коштів, результатів діяльності, своєчасного виконання зобов'язань перед кредиторами; отримання необхідних даних для формування звітних показників та своєчасне складання звітності.

Література:

1. Гедз М.Й. Особливості обліку та аудиту кредитно-депозитних операцій кредитних спілок / М.Й. Гедз, О.Д. Круподер // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 3(6). – С. 174–177.
2. Іваненко О. Методичні аспекти обліку продуктивних активів кредитної спілки / О. Іваненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 32–38.
3. Лисюк О.М. Організаційні принципи бухгалтерського обліку у кредитних спілках / О.М. Лисюк, М.С. Федорець // Торгівля і ринок України: збірник наукових праць ДНУЕТ ім. М.Туган-Барановського. – 2007. – Вип. 23. (Т. 2). – С. 344–349.
4. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. №2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Про внесення змін до Положення про погодження статуту кредитних спілок з питань кредитування та розрахунків і надання позик кредитними спілками: лист НБУ від 02.08.99 №23011/107 // Урядовий кур'єр. – 2010. – 15 березня. – С. 9.
6. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 14.10.2014 р. №1702-VII. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо ведення бухгалтерського обліку кредитною спілкою та об'єднанню кредитною спілкою: Розпорядження Держфінпослуг від 18.12.2003 р. №171. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/774html?&tx_ttnews\[pointer\]=150&cHash=865e eOc2](http://www.dfp.gov.ua/774html?&tx_ttnews[pointer]=150&cHash=865e eOc2).
8. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 р. №2908-III. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>.
9. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг України: Закон України від 12.07.2001 р. №2664-III. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
10. Федорець М.С. Бухгалтерський облік у кредитних спілках: організація і методика / М.С. Федорець: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08. 00. 09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – Київ, 2009. – 19 с.

НАЦІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ЇХ ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

NATIONAL INNOVATIVE SYSTEMS AND THEIR INFORMATION SUPPORT

Мушеник І.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

Mushenyk I.M.

*Candidate of Economic Sciences, Professor,
State Agrarian and Engineering University in Podilia*

Гаврилюк В.М.

*кандидат економічних наук, асистент,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

Havryliuk V.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
State Agrarian and Engineering University in Podilia*

В статті визначено сутність та зміст національної інноваційної системи як економічної категорії, проаналізовано особливості структури національної інноваційної системи України, окреслено основні проблеми її розвитку та шляхи їх розв'язання. Розглянуто структуру інноваційного процесу. Проаналізовано головні чинники успіху запровадження нововведень. Наведено рекомендації щодо здійснення аналізу інноваційної діяльності. Сформульовано актуальні завдання щодо запровадження якісного інформаційного забезпечення інноваційної діяльності та управління інноваційним розвитком. Обґрунтовано важливість формування інформаційного середовища прийняття інноваційних рішень. Розглянуто сутність та значення інформаційного забезпечення інноваційної діяльності. Визначено проблеми інформаційного забезпечення інноваційної діяльності в сучасних умовах. Досліджено джерела інформаційного забезпечення прийняття рішень в інноваційній сфері.

Ключові слова: інновація, інноваційна система, національна інноваційна система (НІС), інноваційний розвиток держави, інноваційна інфраструктура, інформаційне суспільство, інформаційно-комунікаційні технології, інноваційний розвиток, інформаційне забезпечення, інноваційна діяльність, економіка, інформаційний простір.

В статье определена сущность и содержание национальной инновационной системы как экономической категории, проанализированы особенности структуры национальной инновационной системы Украины, определены основные проблемы ее развития и пути их решения. Рассмотрена структура инновационного процесса. Проанализированы главные факторы успеха внедрения нововведений. Приведены рекомендации по осуществлению анализа инновационной деятельности. Сформулированы актуальные задачи по внедрению качественного информационного обеспечения инновационной деятельности и управления инновационным развитием. Обоснована важность формирования информационной среды принятия инновационных решений. Рассмотрены сущность и значение информационного обеспечения инновационной деятельности. Определены проблемы информационного обеспечения инновационной деятельности в современных условиях. Исследованы источники информационного обеспечения принятия решений в инновационной сфере.

Ключевые слова: инновация, инновационная система, национальная инновационная система (НИС), инновационное развитие государства, инновационная инфраструктура, информационное общество, информационно-коммуникационные технологии, инновационное развитие, информационное обеспечение, инновационная деятельность, экономика, информационное пространство.

The article defines the essence and content of the national innovation system as an economic category, analyzes the structural features of the national innovation system of Ukraine, identifies the main problems of its development and ways to solve them. The structure of the innovation process is considered. The main success factors for introducing innovations are analyzed. The recommendations on the analysis of innovation. Actual tasks on the implementation of high-quality information support of innovative activities and innovative development management are formulated. The importance of the formation of an information environment for the adoption of innovative decisions is substantiated. The essence and importance of information support of innovative activities are considered. The problems of information support of innovative activities in modern conditions are identified. The sources of information support for decision-making in the innovation sphere are investigated.

Keywords: innovation, innovation system, national innovation system (NIS), state innovation development, innovation infrastructure, information society, information and communication technologies, innovation development, information support, innovation, economy, information space.

Постановка проблеми. Розвиток світової та національних економік на межі тисячоліть відбувається під впливом науково-технічного і технологічного прогресу, що характеризується посиленням інноваційної активності й новим підходом до визначення інновацій, який поєднує знання, техніку і технології з ринком. Водночас у кожній країні механізми зародження та реалізації інновацій, методи управління ними на рівні держави й окремих компаній мають свої особливості.

Зростання технологічних можливостей інформаційного забезпечення приводить до створення ефективної системи розповсюдження знань, до переходу від «інформаційної економіки» до «економіки, яка ґрунтується на знаннях», тобто до такої організації суспільних відносин, за якої знання і нові технології стають основними факторами економічного зростання [3, с. 44–50]. Такі перетворення спрямовані на те, щоб прискорений технологічний розвиток став реальним джерелом зростання економіки, підвищення ефективності виробництва та якості життя. В першу чергу це відноситься до інноваційної діяльності, де здійснюється генерація нових знань та технологій, створюються нові виробництва, товари та послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розробки теоретичних аспектів формування інформаційного простору економіки та підприємств з позицій інноваційного та інформаційного менеджменту займалися зарубіжні теоретики М. Альберт, С. Глазьев, В. Дік, Г. Дружинін, О. Кармінський, М. Кастельса, О. Костров, М. Мескон, Б. Мільнер, Е. Попов, М. Портер, В. Рибалкіна, В. Тихоміров, Е. Уткін, Р. Фатхутдинов, Г. Фетісов.

Значний внесок з вивчення питань, пов'язаних із інформаційним забезпеченням інноваційної діяльності, розглянуто в працях таких науковців, як Антонюк Л.Л., Волков О.І., Казмірчук С.В., Кардаш В.Я., Ілляшенко С.М., Павленко І.А., Ю.В. Пасмор, Симоненко Т.В., Тимошук П.В., Харів П.С., Чайковська К.В.

Розроблений проект «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» акцентує увагу на визнання посилення тиску зовнішніх і внутрішніх факторів, на економічну систему. З метою недопущення кризових явищ в економіці і суспільстві та збільшення конкурентноздатності необхідно визначити головною передумовою формування дієздатної інноваційної політики соціально-економічного розвитку держави [3, с. 44–50].

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування оновлення інформаційного простору управління соціально-економічним розвитком на основі впровадження новітніх інформаційних технологій, аналіз сучасного стану та проблем становлення національної інноваційної системи (НІС) України; виявлення шляхів подолання негативних тенденцій розвитку НІС України.

Вклад основного матеріалу. Впровадження сучасних комп'ютерних і інформаційно-комунікаційних технологій практично в усі сфери діяльності призвело до формування єдиного інформаційного

простору. Прискорення темпів створення і поширення інформації з одного боку дозволяє реалізувати інтелектуальний потенціал у вигляді інновацій, з іншого боку підвищує вимоги до стану інформаційної інфраструктури, що включає комп'ютери, лінії зв'язку та інформаційні ресурси.

Так як інноваційна система є підсистемою економічної системи, її функцією є модернізація системи виробництва шляхом розробки нового продукту і технологічного процесу, а також послуг та інших соціальних інновацій. Ефективне здійснення функції модернізації залежить від вхідних даних інших підсистем економіки, таких як фінансова система, ринок праці або система виробничих відносин, а також від підтримки інших підсистем суспільства, включаючи систему освіти, наукову систему, законодавчу систему або культурну систему. Це показує, що, для того щоб поліпшити інновативність країни, ми повинні застосовувати холистичний (цілісний) підхід, який не обмежується системою інновацій.

Можна визначити основні закономірності розвитку національної інноваційної системи:

- інноваційна система є відкритою системою, яка тісно пов'язана з іншими системами;
- держава відіграє активну роль при формуванні і функціонуванні національної інноваційної системи, але в міру становлення НІК держава переходить від прямого управління до опосередкованому;
- розвиток інноваційних технологій, насамперед інноваційних та телекомунікаційних, сприяє створенню мережевих структур, в основу управління якими покладено принципи самоорганізації (синергетики);
- підвищується роль регіонів у розвитку інноваційних процесів, при цьому інноваційна система розглядається як один з інструментів територіального розвитку;
- в рамках процесу глобалізації у міру розвитку національних інноваційних систем відбувається їх інтеграція в наднаціональні [5, с. 87–98].

В даний час інформація відіграє головну роль в сучасній економіці. Має місце факт стрімкого розвитку інформаційної індустрії в цілому та світового ринку інформації, зокрема, в останні роки. Ніколи раніше інформаційні та комунікаційні технології не розвивалися настільки швидко [1, с. 234–250].

Беручи до уваги, що функціонування НІС відбувається в умовах ринкової економіки та в межах конкретної країни, НІС можна вважати також ринки (об'єктів інтелектуальної власності, високотехнологічної продукції та послуг, факторів виробництва, зокрема робочої сили), а також систему нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності та макроекономічну інноваційну політику (рис. 1) [2; 9].

Концепція НІС чітко встановлює, що потоки технологій та інформації серед людей, підприємств та інститутів, фаховий рівень та творчі здібності учасників інноваційного процесу є джерелом інноваційного потенціалу. Інноваційний і технологічний розвиток є результатом комплексу відносин між інноваторами всередині системи, що складається

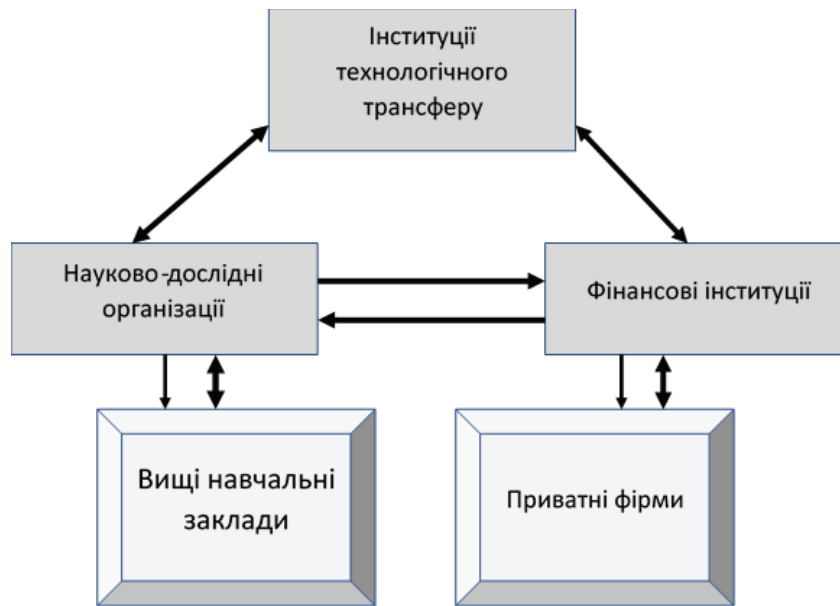


Рис. 1. Основні підсистеми національної інноваційної системи

Джерело: розроблено авторами [2; 9].

з підприємств, університетів і державних дослідних інститутів. Усередині НІС існує взаємозв'язок і взаємозалежність між інститутами та державною політикою, яка, як правило, або підтримує, або блокує розвиток технологій та інновацій [6, с. 57–63].

Функціонування НІС спрямоване на підтримку та розвиток інноваційної діяльності підприємств, нарощування їх інноваційного потенціалу компаній, активізацію процесів розроблення та впровадження нової техніки та технологій. Теорія НІС зосереджує увагу на важливості зміцнення зв'язків між всіма учасниками інноваційного процесу. У межах НІС з'являється можливість використовувати інноваційні розробки, здійснювати технологічне переоснащення виробництва, створювати нові товари та послуги.

У кожному конкретному випадку стратегія розвитку НІС визначається проведеною державою макроекономічною політикою, нормативно-правовим забезпеченням, формами прямого й непрямого державного регулювання, станом науково-технологічного і промислового потенціалу, внутрішніх товарних ринків, ринків праці, а також історичними й культурними традиціями. На розвиток інноваційної діяльності не впливають ані тип держави, ані політичні режими, однак вирішальним фактором є політична стабільність [7, с. 77–80].

Розуміння інновацій як багатогалузевого процесу, куди включено деяку кількість різних учасників з різними компетенціями і можливостями, які постійно обмінюються знаннями і взаємодіють для того, щоб зробити новий продукт, технологічний процес чи іншу інновацію, призводить до принципу інноваційної системи. Фактори, які формують інновації і впливають на них, у тому числі організаційні та інституційні фактори є взаємозалежними і забезпечують двосторонню взаємодію [9, с. 50–56].

Сучасні економічні умови характеризуються необхідністю постійного зростання ефективності

праці, тобто зростання її продуктивності в умовах граничності ресурсів. Досягнення постійного зростання продуктивності праці та оптимізації рівня витрат можливі лише за умови впровадження нововведень як на рівні підприємств, тобто на мікрорівні, так і на макрорівні – рівні регіонів, секторів економіки, національних економічних систем.

Для економіки України та її аграрної сфери сьогодні характерне різке зниження показників інноваційної активності; збільшення тенденції зниження творчої діяльності підприємств в сфері нових технологій і нових видів продукції. Інноваційною діяльністю займається незначна кількість аграрних підприємств, переважна ж більшість із них взагалі в короткостроковій перспективі не ставлять перед собою таких завдань, посиляючись на нездоланні, в сучасних умовах, складності пошуку фінансування. Тому нині надзвичайно актуальним є розробка всіх аспектів розвитку інноваційної діяльності [3, с. 87–98].

Особливо важливим для розвитку національної економіки після її виходу з багаторічного глибокого кризового стану є забезпечення її відтворювального інноваційного циклу на новій технологічній основі в умовах ринку, а також соціальної спрямованості цього відтворювального циклу з максимально ефективним використанням інноваційного потенціалу країни, внутрішніх та зовнішніх ресурсів, досягнення випереджальних темпів динаміки розвитку порівняно з провідними країнами світу відповідно до напрямку прогресу світової економіки.

Крім того, інноваційна діяльність в аграрній сфері – один із найважливіших шляхів підвищення продуктивності агропромислового виробництва, добробуту сільських мешканців і, в цілому, населення України. Розвиток вітчизняного агропромислового комплексу потребує невідкладного наукового обґрунтування економічних відносин між суб'єктами господарювання в умовах ринкової економіки. Теоретичне

узагальнення шляхів реформування, подолання кризових явищ перехідного періоду і вибір правильних орієнтирів економічного розвитку АПК показує, що для подальшого його зміцнення необхідно спрогнозувати перспективу розвитку інноваційних процесів. Це сприятиме швидкому і ефективному трансформуванню сільського господарства, дозволить стимулювати всі види підприємництва і, водночас, забезпечить вихід на світовий ринок, що надзвичайно важливо для України з її великим аграрним потенціалом. Про це свідчать дані таблиці 1, де наведено показники виробництва найважливіших видів сільськогосподарської продукції на душу населення у найбільш розвинутих країнах Європи [1, с. 30–37].

Одним із найважливіших елементів діяльності аграрних підприємств має бути розробка їх інноваційної політики, яка міститиме у собі важливі стратегічні і тактичні аспекти. Інноваційна діяльність підприємств передбачає отримання певного ефекту, який потрібно оцінити з позиції його корисності суспільству і дії на навколишнє середовище. При цьому передбачається здійснення аналізу ефективності інновацій, що є необхідним етапом здійснення інноваційної політики і що, значною мірою, сприяє її коригуванню і оптимізації. Для того, щоб оцінити ефективність освоєння інновацій в аграрних підприємствах, варто скористатися показниками технологічної, економічної, соціальної та екологічної ефективності. Технологічна ефективність передбачає ступінь використання ресурсів підприємства [2]. Технологічна ефективність характеризується комплексом натуральних і вартісних показників, які відображають ступінь використання земельних, трудових, матеріальних ресурсів у процесі виробництва продукції, а також приріст ефективності елементів систем землеробства і тваринництва. Показники технологічної ефективності є основою визначення економічної ефективності, під якою розуміється ступінь реалізації виробничих відносин. У ринкових умовах вона є головною серед інших. Виражається економічна ефективність в отриманні певного ефекту, перевищенням доходу від виробництва над витратами на нього. За допомогою показників економічної ефективності визначається ступінь впливу науково-технічного прогресу на вдосконалення господарського механізму, зростання економічних показників і пришвидшення інтенсифікації галузі [8, с. 113–119].

Вельми корисним і цінним видається поглиблене вивчення, а головне – практичне застосування досвіду країн, що найбільше просунулися на шляху використання інноваційної активності як головного чинника економічного зростання. Слід особливо підкреслити значущість для України вивчення досвіду країн Європейського Союзу у створенні ефективно функціонуючої національної інноваційної системи. Це зумовлено: спільністю чинників, що перешкоджають інноваціям, і змінами характеру інноваційного процесу; необхідністю формування механізмів наднаціонального регулювання інноваційного роз-

витку в рамках Євросоюзу; спільністю територіальних меж, зовнішньоторговельною діяльністю, наявністю спільних проектів і міждержавних угод із європейськими країнами; можливістю запозичення європейського досвіду функціонування багаторівневої інноваційної системи [12, с. 89–92].

Під час формування та функціонування національних інноваційних систем (НІС) розвинених країн спостерігаються такі закономірності:

- держава відіграє в цьому процесі активну роль під час формування та функціонування НІС, до того ж у міру становлення інноваційної економіки здійснюється перехід від прямого управління до індикативного;

- збільшення обсягу нових знань, розвиток технологій, насамперед інформаційних і телекомунікаційних мереж, мініатюризація виробництва сприяють створенню мережевих структур, в основу управління якими покладено принципи самоорганізації (синергетичні принципи);

- підвищується роль регіонів у розвитку інноваційних процесів, при цьому інноваційна система розглядається як один з інструментів територіального розвитку;

- у міру розвитку національних інноваційних систем відбувається їхня інтеграція в наднаціональні інноваційні системи [11].

Останніми роками яскраво позначилася тенденція до створення міждержавних мереж інноваційної діяльності, серед яких лідирує Європейська бізнес-мережа. Європейська мережа бізнес- та інноваційних центрів є міжнародною некомерційною організацією. Європейське співтовариство і група промисловців заснували її 1984 року. Вона складається з національних мереж і є одним із найважливіших елементів інтегрованої європейської інноваційної системи. До 2000 року до складу мережі входило понад 200 організацій, зокрема 150 бізнес-інноваційних центрів, розташованих у 21 країні Європи, а також Китаї, США, Південній Америці та ін.

Висновки. Інформаційні технології в висококонкурентній економіці визначають швидкість реакції організації на мінливе ринкове середовище, реінжиніринг у сфері інформації сприяє загальному підвищенню ефективності всієї господарюючої системи. Інформаційна інфраструктура повинна забезпечувати можливості реалізації інтелектуального потенціалу у вигляді інновацій. До параметрів, що характеризує інноваційний процес, відноситься доступ до інформаційних ресурсів, формування інформаційної інфраструктури та підготовка фахівців до роботи в умовах глобального інформаційного суспільства.

Досвід зарубіжних країн показує, що формування інформаційної інфраструктури і забезпечення доступу до інформаційних ресурсів є одним з основних факторів, що впливають на створення і реалізацію інновацій в економіці. В умовах глобальної конкурентної боротьби виграють країни і компанії, які здатні найбільш оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Література:

1. Бажал І.В. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення : наукова доповідь / Ю.М. Бажал, І.В. Одотюк, М.С. Данько, О.О. Лапко та ін.; ред. В.П. Александрова / НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К. : Ін-т науки. – 2008. – № 9. – С. 30–37.
2. Бобик В.М. Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка паблік рилейшнз: монографія. – К.: МАУП, 2005. – 440 с.
3. Ванькович Д.В. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами промислових підприємств // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 44–50.
4. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О.І. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65–76.
5. Дем'яненко С.І. Інноваційне зростання – основа стабільності агропромислового комплексу / С.І. Дем'яненко // Наука та інновації. – 2005. – № 1. – С. 87–98.
6. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення / О.В. Кот // Проблеми в аграрних формуваннях та його наслідки // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 57–63.
7. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: Монографія. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.
8. Кулаєць М.М. Інноваційна діяльність в агропромисловому виробництві України / М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 113–119.
9. Мушенік І.М. Вплив інноваційної діяльності на розвиток ресурсного потенціалу аграрних підприємств // Місюк М.В., Мушенік І.М. // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2018. – № 7–8. – С 50–56.
10. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: Матеріали Парламентських слухань у Верховній Раді 17 червня 2009 р. / За загальною ред. професора В.І. Полохала. – К.: Парламентське видавництво, 2009. – 632 с.
11. Тимченко О.К. Фактори інноваційного розвитку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://be5.biz/ekonomika1/r2012/1102.htm>.
12. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посібник / В.Д. Шквір, А.Г. Загородній, О.С. Височан. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 268 с.

УДК 657

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ: ЗВІТНІСТЬ

FEATURES OF THE INSURANCE COMPANY ACCOUNTING ORGANIZATION: REPORTING

Огороднік Л.С.*студентка**Київського національного університету імені Тараса Шевченка***Ogorodnik L.S.***Student**Taras Shevchenko National University of Kyiv*

Формуючи власну модель економічного розвитку, Україна намагається надати страхуванню таку роль, яку воно виконує в країнах ринкової орієнтації. Сучасний страховий ринок набув якісного розвитку і є досить привабливим з точки зору його перспективності. Але належний розвиток страхового ринку України та його інтеграція у світовий стримуються цілою низкою причин, серед яких – нестабільність економіки, низький рівень фінансових можливостей страховиків, недосконалість та неузгодженість законодавства, невизначеність теоретичних питань щодо необхідності створення страхового фонду. У статті охарактеризовано систему нормативно-правового забезпечення, яким у своїй діяльності керуються страхові компанії. Проаналізовано рівень розвитку страхування в Україні, а саме згруповано кількість страхових компаній по видам. Також розглянуто особливості організації обліку діяльності страхової компанії та виокремлено їх специфічну звітність.

Ключові слова: страхова компанія, організація, звітність, МСФЗ.

Формируя собственную модель экономического развития, Украина пытается предоставить страхованию такую роль, которую оно выполняет в странах рыночной ориентации. Современный страховой рынок приобрел качественного развития и является весьма привлекательным с точки зрения его перспективности. Но должное развитие страхового рынка Украины и его интеграция в мировой сдерживаются рядом причин, среди которых – нестабильность экономики, низкий уровень финансовых возможностей страховщиков, несовершенство и несогласованность законодательства, неопределенность теоретических вопросов о необходимости создания страхового фонда. В статье охарактеризовано систему нормативно-правового обеспечения, которым в своей деятельности руководствуются страховые компании. Проанализирован уровень развития страхования в Украине, а именно сгруппировано количество страховых компаний по видам. Также рассмотрены особенности организации учета деятельности страховой компании и выделено их специфическую отчетность.

Ключевые слова: страховая компания, организация, отчетность, МСФО.

Shaping its own model of economic development, Ukraine is trying to give insurance the role it plays in market orientation. The modern insurance market has developed qualitatively and is quite attractive in terms of its prospects. But the proper development of the Ukrainian insurance market and its integration into the world are hampered by a number of reasons, including instability of the economy, low level of financial capacity of insurers, imperfection and inconsistency of the legislation, uncertainty of theoretical issues regarding the need to create an insurance fund. The article describes the system of regulatory and legal support that insurance companies operate in their activities. The level of insurance development in Ukraine is analyzed, namely the number of insurance companies by type is grouped. The peculiarities of the organization of accounting of the activity of an insurance company are considered and their specific reporting is highlighted.

Keywords: insurance company, organization, reporting, IFRS.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в Україні призвели до розвитку такого виду підприємницької діяльності, як страхування на комерційній основі. Рівень розвитку страхування в країні характеризується співвідношенням між обсягом страхових премій та валовим внутрішнім продуктом. В Україні цей показник складає 0,76%, він значно менший, ніж в країнах з розвинутою економікою (8–10%), постсоціалістичних країнах (3–5,5%) та Росії (1,5%). Загальна кількість страхових компаній в Україні станом на 30.06.2018 р. дорівнювала 291, у тому числі СК «life» – 31 компанія, СК «non-life» – 260 компаній, (станом на 30.06.2017 р. їх нараховувалось 300, у тому числі СК «life» – 36, СК «non-life» – 264). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так станом на 30.06.2018 порівняно з аналогічною датою 2017 року, їх кількість зменшилася на 9 компаній.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні аспекти діяльності страхових компаній розроблялися відомими вченими економістами-теоретиками, такими, як Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Гаманкова О.О., Гура Н.О., Лень В.С., Пікус В.Б., Черняк О.І., Швець В.Г. та інші. Безумовно більшість праць приділяється вирішенню проблем організації обліку страхових компаній, проте це питання являється маловивченим. Особливо загострюються такі проблеми у період впровадження МСФЗ, адже практика свідчить про значні протиріччя в процесі їх впровадження.

Мета дослідження. Вивчення організації обліку підприємства страхової галузі. Предметом дослідження є організація обліку страхової компанії. Об'єктом даного дослідження є процес організації обліку страхової компанії.

Виклад основного матеріалу. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві – це система методів, способів, заходів, які забезпечують його оптимальне функціонування та розвиток відповідно до її мети, цілей та місії. Однією з найважливіших

моментів діяльності страхових компаній є організація їх бухгалтерського обліку.

Якщо врахувати особливості ведення обліку в страховій організації, а саме облік формування собівартості страхових послуг, облік доходів страховика та особливості оподаткування, доцільно виділити такі складники облікової політики: особливості облікового процесу діяльності страхової компанії, організація бухгалтерського обліку та процедури складання звітності, облікова політика і оподаткування, пов'язані сторони. Оскільки страхова діяльність має особливості, доцільно згрупувати специфічні види первинних документів, які складаються страховиками у табл. 1.

Крім цих документів страховики, як і всі інші підприємства подають фінансову звітність, правові засади складання, якої визначаються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-ХІУ [2].

Крім того, ст. 33 Закону України «Про страхування» [3] встановлено, що страховики зобов'язані щоквартально подавати фінансову звітність та інші дані за формою, затвердженою власником компанії.

Також передбачено окремий МСФЗ 4 «Страхові контракти» для страхових компаній, що визначає єдині методологічні підходи до відображення господарської діяльності страхових компаній у фінансовій звітності, – залишається багато аспектів, які одночасно не регламентовані МСФЗ [4].

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг з метою забезпечення переходу фінансових установ на МСФЗ затвердила Розпорядженням № 788 від 22.12.2011 року «План заходів щодо запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у небанківських фінансових установах» [5]. Згідно з цим планом було розроблено Методичні рекомендації щодо застосування міжнародних стандартів фінансової звітності для страхових компаній за якими всі страховики складають фінансову звітність за МСФЗ. Склад

Таблиця 1

Первинні документи страховика, пов'язані з веденням бухгалтерського обліку

№ з/п	Вид документа
1	Акт на виплату страхового відшкодування
2	Договір страхування
3	Звіт страхового агента (корінці страхових свідоцтв)
4	Розрахунок обсягу резервів довгострокових зобов'язань розрахований актуарно
5	Розрахунок резервів збитків по видах страхування
6	Звіт про реалізацію полісів обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів за звичайними договорами
7	Звіт про реалізацію полісів обов'язкового страхування по «Зеленій карті»
8	Показники діяльності з обов'язкового страхування
9	Службова записка про перестраховання коштів з державного обов'язкового особистого страхування
10	Ковер-нота
11	Пояснення щодо операцій перестраховання
12	Декларація про доходи страховика

Джерело: складено автором на основі нормативно-правових актів України

фінансової звітності визначається Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Фінансова звітність складається з таких форм:

- ф. 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан);
- ф. 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід);
- ф. 3 Звіт про рух грошових коштів;
- ф. 4 Звіт про власний капітал;
- Примітки до річної фінансової звітності.

Примітки до фінансової звітності – це сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними стандартами бухгалтерського обліку. Фінансові звіти містять статті, склад і зміст яких визначаються відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Баланс підприємства складається на кінець останнього дня звітного періоду. Проміжна (місячна, квартальна) звітність, яка охоплює певний період, складається наростаючим підсумком з початку звітного року.

У балансі відображаються активи, зобов'язання та власний капітал підприємства. Згорання статей активів та зобов'язань є недопустимим, крім випадків, передбачених відповідними положеннями (стандартами). Підсумок активів балансу повинен дорівнювати сумі зобов'язань та власного капіталу.

До складу форм спеціалізованої звітності страховика відносяться такі:

- звіт про доходи та витрати страховика;
- пояснювальна записка до звітних даних страховика [7].

Звіт про доходи та витрати страховика складається на підставі даних бухгалтерського обліку. Дані, наведені у цьому звіті, підтверджуються підписами керівника страхової компанії та головного бухгалтера, які засвідчуються печаткою.

Пояснювальна записка до звітних даних страховика є обов'язковим документом, який відповідно до ст. 34 Закону України «Про страхування» [2]

подається страховиками до Уповноваженого органу у справах нагляду за страховою діяльністю разом із фінансовою звітністю та іншими формами звітних даних. Пояснювальна записка до звітних даних страховика складається із 6 розділів.

Відповідні показники «Пояснювальної записки до звітних даних страховика» наводяться наростаючим підсумком з початку календарного року і підтверджуються підписами керівника страхової компанії та головного бухгалтера, які засвідчуються печаткою.

Податок на доходи (прибуток) страховика відображається в Декларації. Порядок складання декларації застосовується страховиками – юридичними особами, діяльність яких регулюється Законом України «Про страхування» [16] та які мають ліцензію на здійснення страхової діяльності, а також їх філіялами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами, розташованими на території іншої територіальної громади.

Дані, наведені в декларації, повинні підтверджуватись первинними документами обліку і відповідати правилам складання податкового обліку (звітності).

Достовірність даних підтверджується підписами керівника страхової компанії і головного бухгалтера та засвідчується печаткою страховика.

Оригінал декларації з відповідними додатком та відомостями подаються платником податку до податкового органу за місцезнаходженням платника. У декларації не повинно бути підчисток, помарок, виправлень, дописок та закреслень. Декларація складається із заголовної та основної частин, одного додатка (К1) та відомостей (К2, К3), які подаються щокварталу, у тому числі за рік [7].

У заголовній частині декларації відображаються повна назва підприємства (відповідно до установчих документів), зареєстрованого в установленому порядку, ідентифікаційний код, код виду економічної діяльності, місцезнаходження та номер телефону платника. В основній частині, додатках та відомостях показники відображаються на підставі норм, установлених ПКУ.

Таким чином, організація складання звітності страхових компаній є важливим аспектом, оскільки дає змогу забезпечити її вчасну подачу.

Висновки. Зрозуміло, що процес складання звітності страхових компаній стає більш складним, що може порушити принципи обліку витрат. В даний час всі страхові компанії вирішують цю проблему по-своєму. Однак необхідність гармонізації методологічних підходів до складу звітності, формування її показників та правового поля не викликає сумнівів, що становить перспективу подальших досліджень.

Основні організаційні аспекти обліку затверджуються страховиком у внутрішньому нормативному документі – Наказі про облікову політику. До основних аспектів, які необхідно прописати у обліковій політиці

страхової компанії, можна віднести: класифікацію договорів страхування; формування та оцінку страхових резервів; визнання та оцінку страхових премій та страхових виплат; визнання та оцінку фінансових інструментів; облік операцій перестрахування.

Загалом, страхові компанії використовують загальний план рахунків. Фінансова звітність складається з таких форм: ф. 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан); ф. 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід); ф. 3 Звіт про рух грошових коштів; ф. 4 Звіт про власний капітал; Примітки до річної фінансової звітності. До складу форм спеціалізованої звітності страховика відносяться такі: звіт про доходи та витрати страховика та пояснювальна записка до звітних даних страховика.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-IV зі змінами і доповненнями.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 від 16.07.1999 р. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Закон України «Про страхування» №85/96-ВР від 07.03.1996 р. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.rada.gov.ua.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 4 «Страхові контракти». [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
5. Розпорядженням №788 від 22.12.2011 року «План заходів щодо запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у небанківських фінансових установах».
6. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
7. Олійник О.С. Страхування: навч. посібник / О.В. Олійник, Г.О. Нагаєва: Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва. – Х.: 2016. – 283 с.
8. Щодо особливостей складання звітних даних страховиків у зв'язку з переходом на міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/files/MSFZ/osoblusk0312.pdf>.

УДК 005.95/.96

**ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

**FORMATION AND DEVELOPMENT
OF PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN MODERN ENTERPRISE**

Пасько М.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

Pasko M.I.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Самойленко В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

Samoilenko V.V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

У статті розкрито сутнісне наповнення поняття система управління персоналом. Зазначено, що у сучасних умовах господарювання набувають актуальності такі чинники впливу на систему управління персоналом як демографія, трудова міграція та інноваційна активність персоналу підприємства. На основі дослідження узагальнення та систематизації існуючих підходів до структурних складових запропоновано структуру системи управління персоналом на підприємстві, що максимально розкриває найбільш пріоритетні напрямки функціонування системи. Підвищенню ефективності системи управління персоналом на підприємстві сприяє її удосконалення та подальший розвиток на підставі результатів аналізу та комплексної оцінки поточного стану за виокремленими підсистемами. Запропоновано алгоритм комплексної оцінки та розроблення комплексу заходів щодо підвищення ефективності системи управління персоналом.

Ключові слова: управління персоналом, система управління персоналом, чинники впливу на систему управління персоналом, структура системи управління персоналом на підприємстві, розвиток системи управління персоналом.

В статье раскрыто сущностное наполнение понятия система управления персоналом. Отмечено, что в современных условиях хозяйствования приобретают актуальность такие факторы влияния на систему управления персоналом демография, трудовая миграция и инновационная активность персонала предприятия. На основе исследования обобщения и систематизации существующих подходов к структурных составляющих предложена структура системы управления персоналом на предприятии, максимально раскрывает наиболее приоритетные направления функционирования системы. Повышению эффективности системы управления персоналом на предприятии способствует ее совершенствованию и дальнейшее развитие на основании результатов анализа и комплексной оценки текущего состояния по выделению подсистемами. Предложен алгоритм комплексной оценки и разработки комплекса мер по повышению эффективности системы управления персоналом.

Ключевые слова: управления персоналом, система управления персоналом, факторы влияния на систему управления персоналом, структура системы управления персоналом на предприятии, развитие системы управления персоналом.

The article describes the essential content of the concept of personnel management system. It is pointed out that in modern economic conditions such factors influence on the personnel management system as demography, labor migration and innovative activity of the personnel of the enterprise are becoming more relevant. On the basis of the study of generalization and systematization of existing approaches to structural components, the structure of the personnel management system at the enterprise is offered, which maximally reveals the most priority directions of the system functioning. Improving the efficiency of the personnel management system at the enterprise is facilitated by its improvement and further development on the basis of the results of the analysis and comprehensive assessment of the current state of the separate subsystems. The algorithm of complex evaluation and development of a set of measures to improve the efficiency of the personnel management system is proposed.

Keywords: personnel management, personnel management system, factors influencing the personnel management system, structure of the personnel management system at the enterprise, development of the personnel management system.

Постановка проблеми. В умовах динамічності та непередбачуваності системи господарювання більшість українських підприємств, через недостатньо гнучку та застарілу концепцію кадрової політики і брак висококваліфікованого персоналу, не здатні швидко реагувати на ринкові зміни, що вимагають застосування інноваційних підходів в управлінні персоналом, впровадження сучасних технологій кадрової роботи, нові вимоги до мобільної переорієнтації власного кадрового потенціалу. Ефективне управління персоналом є основним фактором впливу на зростання обсягів виробництва промислових підприємств. Виходячи з цього, особливості актуальності набуває розроблення сучасної системи управління персоналом підприємств для забезпечення ефективності діяльності в довгостроковій перспективі та підвищення їх конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність з управління персоналом є об'єктом підвищеної уваги з боку учених, як М. Альберт, Л. Балабанова, Ю. Битяк, Н. Бондаренко, Н. Гавкалова, О. Гетьман, М. Годящев, О. Дьяченко, А. Єгоршин, В. Ландсман, Н. Лашманова, Д. МакГрегор, М. Мескон, Б. Мілнер, М. Пателєєв, І. Петрова, М. Овод, А. Саакян, А. Сардак, В. Співак, А. Файоль, Ф. Хедоурі, В. Храмов, Л. Чабан, Л. Чорна та ін.

Незважаючи на величезний накопичений досвід і значну кількість наукових розробок вітчизняних та зарубіжних вчених, на сьогодні базовим залишається питання щодо доповнення, уточнення для формування сучасних підходів до системи управління персоналом згідно вимог часу й забезпечення ефективного управління персоналом на вітчизняних підприємствах як базису для удосконалення механізму ефективного управління персоналом на основі побудови комплексної системи оцінки управління персоналом.

Метою дослідження є формування й забезпечення розвитку і підвищення ефективності сучасної системи управління персоналом підприємства як визначальної підсистеми управління підприємства в умовах жорсткої конкуренції та глобалізації.

Виклад основного матеріалу.

Управлінню персоналом, як багатогранному і виключно складному процесу, притаманні свої специфічні властивості, закономірності, що потребує системного характеру і завершеності на основі комплексного вирішення кадрових проблем, впровадження нових і вдосконалення існуючих форм і методів роботи [1, с. 5]. Це, насамперед, потребує вивчення та аналізу авторських підходів щодо самого поняття «управління персоналом», згідно яких одні оперують метою та методами її досягнення, тобто акцентують увагу на організаційній стороні управління, в той час як інші автори зазначають змістовну частину, що відображає функціональну сторону управління. Непередбачувана і постійна мінливість зовнішнього середовища вимагає, щоб існуючі методологічні й організаційні підходи до управління персоналом постійно переглядалися та, за необхідності, відразу ж були раціонально скориговані чи адаптовані до відповідних умов господарювання як взаємопов'язані еле-

менти, принципи, завдання, ресурси тощо єдиного цілеспрямованого процесу [2].

Управління персоналом – це одне з найбільш важливих завдань управління підприємства в цілому. Загальна продуктивність підприємства залежить від ефективної системи управління персоналом, яка є найважливішим важелем для досягнення позитивних результатів у діяльності в цілому суб'єкта господарювання. Управління персоналом є повним і визначальним впливом на оптимальні умови щодо творчих ініціатив та ефективної роботи персоналу для досягнення цілей підприємства. На кожному підприємстві відносини з персоналом є одним з ключових моментів, внаслідок якого воно успішно розвивається, а тому роль та значущість управління персоналом не може бути перебільшена. Правильно обрана та вмотивована команда професіоналів може вирішити найважчі, найактуальніші завдання і навпаки, команда з внутрішніми конфліктами та нездоровою конкуренцією призводить навіть до провалу найбільш ефективного проекту [3].

Розглядаючи питання управління персоналом більшістю дослідників використовується системний підхід, згідно якого «система» може бути визначено як сукупність елементів, певним чином пов'язаних і взаємодіючих між собою як єдине ціле для виконання заданих цільових функцій згідно передбачуваних завдань. При цьому під «цільовою функцією» визначається якась (можливо, й умовна) зовнішня стосовно системи ситуація, до реалізації якої прагне система. Система також може бути об'єктом, який характеризується складом елементів, структурою їх взаємозв'язків, параметрами і має хоча б один вхід і один вихід, що обумовлюють зв'язок із зовнішнім середовищем, де функціонують закони поведінки і змінюють поведінку при появі керуючих впливів [4, с. 11]. У роботі [5, с. 2] автором під системою пропонується розуміти безліч структурно розчленованих взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, які виконують певні функції і створюють деяку цілісну єдність, що володіє новими, інтегративними властивостями, котрі не зводяться до суми властивостей окремих елементів і спрямовані на досягнення чітко визначеної мети.

У загальному вигляді систему управління персоналом підприємства утворюють управляюча та керована підсистеми, канали прямого та зворотного зв'язку, а також навколишнє середовище [6, с. 11–12], яке суттєво впливає на результати функціонування системи управління персоналом.

Таким чином, систему управління персоналом пропонується визначати як сукупність структурно взаємопов'язаних управляючих та керованих елементів, що певним чином взаємодіють між собою через канали прямого і зворотного зв'язку в процесі виконання заданих цільових функцій стосовно ситуації у зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкту господарювання і утворюють цілісну єдність, яка володіє новими (чи удосконаленими), інтегративними властивостями, що забезпечує синергетичний ефект у процесі реалізації керуючих впливів.

Управління щодо будь-яких систем можна уявити як виявлення (шляхом передавання каналами прямого зв'язку командної інформації) впливу управляючої підсистеми на керовану. Звідси каналами зворотного зв'язку в управляючу підсистему надходить інформація про її стан. Крім того, ці підсистеми мають також інформаційні зв'язки з навколишнім середовищем [5, с. 3].

Система управління персоналом будь-якого суб'єкту покликана безперервно вдосконалювати методи роботи з кадрами і використання досягнень вітчизняної й закордонної науки і практики та найкращого виробничого досвіду. Сутність управління персоналом полягає у формуванні організаційно-економічних, соціально-психологічних і юридично-правових відносин суб'єкта й об'єкта управління. В основі цих відносин лежать принципи, методи й форми впливу на інтереси, поведінку й діяльність працівників з метою їх ефективного використання.

Система управління персоналу забезпечує ефективну роботу в галузі кадрів та усуває недоліки, які виникають у процесі роботи. Автори [7, с. 4] розглядають систему управління персоналом з виокремленням зовнішніх і внутрішніх чинників, що чинять вплив на її формування. Зовнішні чинники включають: ринок людських ресурсів, вимоги трудового законодавства, кон'юнктуру на ринку людських ресурсів, демографію, трудову міграцію. До внутрішніх відносять: цілі підприємства, корпоративне управління, персонал, організаційну культуру, специфіку управління персоналом та перспективи розвитку. На нашу думку така система не в повній мірі відображає сучасні чинники, що здійснюють безпосередній вплив на систему управління персоналом.

Аналіз стану сучасного ринку людських ресурсів, який формує персонал підприємств, демонструє підвищення значущості та посилення впливу такого чиннику, як трудова міграція, адже в останні роки спостерігається збільшення масштабів трудової міграції з України до інших країн. Україна є одним із найбільших постачальників робочої сили у європейські та інші держави, що суттєво впливає на кількісні та якісні показники персоналу вітчизняних підприємств. Не менш важливим чинником, що впливає на формування системи персоналу, є зміни демографічної ситуації у країні. Сучасна демографічна ситуація в Україні характеризується низьким природним приростом, постарінням населення, збільшенням «навантаження» на працездатну його частину, інтенсифікацією міграційних процесів [8, с. 90].

Як свідчить практика, сучасні підприємства досягають високих результатів лише за умов систематичної і цілеспрямованої інноваційної діяльності, яку забезпечує, насамперед, наявність у складі персоналу працівників інноваційного типу. Основними рисами працівників інноваційного типу є здатність до пізнання та продукування нових знань. Задля активізації інноваційної праці фахівців у промисловості необхідно застосовувати різноманітні напрями на всіх економічних рівнях задля створення інтересу у фахівців, що буде викликати у них потребу у творчій праці та прагнути досягнень [9, с. 291]. Таким чином інноваційна активність персоналу є досить потужним внутрішнім чинником й ресурсом, який рекомендується включити у систему управління персоналом. Враховуючи викладене вище пропонується доповнений перелік чинників впливу на систему управління персоналом, який наведено на рис. 1.

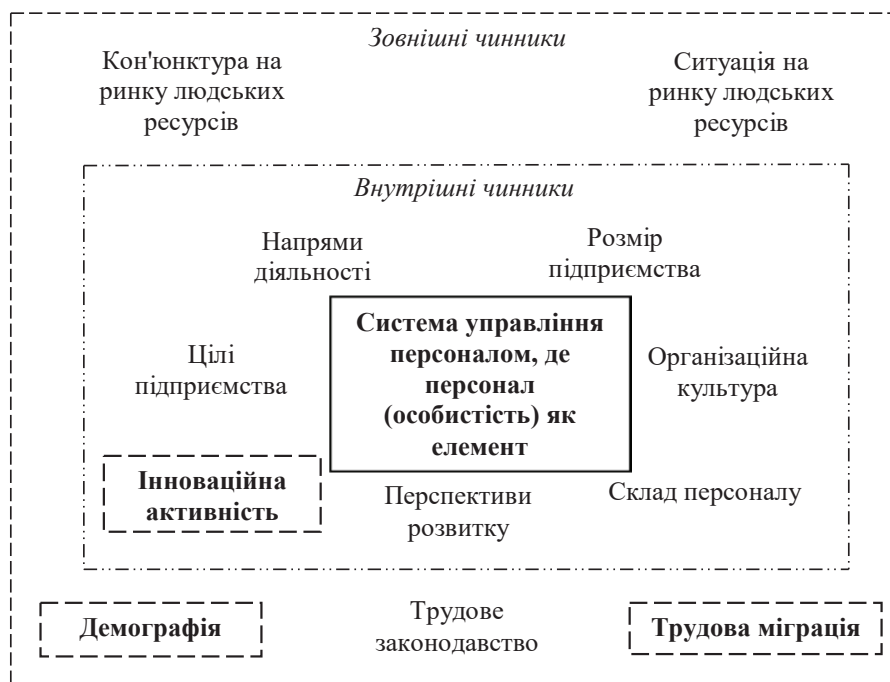


Рис. 1. Рекомендовані чинники впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на систему управління персоналом

Джерело: доопрацьовано авторами до [7]

Система управління персоналом є гнучким інструментарієм, який враховує потреби персоналу, здатного повністю розробляти, впроваджувати та використовувати інноваційні заходи щодо діяльності підприємства. Звідси випливає, що передумови для розвитку визначаються, перш за все, наявністю фахівців, здатних формувати, розробляти та впроваджувати нові ідеї. Тільки в умовах розвиненого та конкурентоспроможного ринкового середовища, всі принципи інноваційного розвитку та управління можуть бути реалізовані у повній мірі [10, с. 343].

Методи й засоби управління персоналом, які, найімовірніше, виявляють нововведення, можуть бути об'єднані в блоки [7, с. 5–6], які уточнено й доповнено і стосуються наступних функцій:

1) планування персоналу: попередня робота над побудовою інноваційної системи шляхом розробки стратегії управління та стратегії управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу і планування-прогнозування потреби у персоналі;

2) розвиток персоналу: включає в себе всі внутрішні й зовнішні навчальні заходи, спрямовані на підвищення кваліфікації і формування компетенції співробітників, особистих знань кожного співробітника і що вони повинні робити для того, щоб дана інновація була реалізована на практиці. Цей блок спрямований на безперервне професійне навчання, введення на посаду та адаптацію нових співробітників, а також на проведення оцінювання кандидатів на вакансію, продовжуючи регулярний моніторинг здійснення кар'єри та професійного розвитку персоналу, організації праці, тощо;

3) мотивація: спрямована виконувати функції мотивації діяльності персоналу підприємства, нормує і тарифікує трудовий процес, формує систему оплати праці, розробляє моральні й матеріальні заохочення працівників підприємства, організовує нормативно-методичне забезпечення управління персоналом. Надзвичайно важливо, що це є, перш за все, система компенсацій і бонусів, але і дуже важливо в нинішніх умовах також мати мотиваційні форми, методи нематеріального стимулювання працівників;

4) інноваційність в сфері управління персоналом: здійснює створення взаємозв'язків і поділу завдань між працівниками, які займаються безпосередньо інноваційною діяльністю на підприємстві. Це також включає в себе періодичне або безперервне тестування фактичних результатів інноваційної діяльності щодо прогнозів. Метою даного блоку є розробка спеціальних інструментальних і технологічних знань про те, як діяти на основі наукового бачення в певних обставинах згідно системи підходів для того, щоб мати інноваційний проект, який впроваджується через інноваційну діяльність, зарубіжний досвід, сучасні інформаційно-комунікативні технології спільної роботи, які можуть бути інтегровані в інноваційні розробки на конкретному підприємстві.

Якісна організація управління персоналом повинна враховувати декілька ключових положень, а саме: високий професійний рівень та кваліфікованість і компетентність як управлінського персоналу,

так і виконуючого, через налагоджену систему мотивації працівників для формування у них компетентнісно-професійних навичок високої продуктивності праці та відданості підприємству.

Дослідження, проведені у сфері структурних складових системи управління персоналом, дозволили авторам виділити її ключові підсистеми. У роботі [11, с. 77] до системи управління персоналом підприємства віднесено ключові її складники, якими є: підсистема правового забезпечення процесу управління персоналом; підсистема інформаційного забезпечення процесу управління персоналом; підсистема створення умов праці; підсистема управління розвитком персоналу; підсистема мотивації персоналу; підсистема оцінки персоналу; підсистема найму і обліку персоналу; підсистема аналізу, планування персоналу. Автори [12, с. 271] до вище перелічених підсистем щодо системи управління персоналом додають ще й такі підсистеми: маркетинг персоналу; трудових відносин; соціального розвитку; стимулювання персоналу; розвитку організаційних структур управління. До системи управління персоналом [13, с. 305] відносять такі підсистеми: HR-орієнтирів і планування; розвитку та активізації трудового потенціалу; соціального розвитку та соціального партнерства; атестації та ротации кадрів; формування та використання персоналу та ін.

Узагальнення та систематизація наведених підходів і власні дослідження щодо структурної характеристики системи управління персоналом дозволили рекомендувати структуру, яка наведена на рис 2. Таким чином, можна відзначити, що до системи управління персоналом підприємства можуть належати багато підсистем, кожна з яких спрямована на оптимізацію управління визначеного елемента. Саме тому підприємствам потрібно формувати та використовувати комплексну систему управління персоналом для ефективності, результативності та дієвості її підсистем.

Дослідження показують, що сучасні вітчизняні підприємства знаходяться майже в однаковому становищі щодо можливостей залучення й використання різного роду ресурсів. А оскільки головним ресурсом господарюючого суб'єкту є людський ресурс, або його персонал, то якісна система управління даним ресурсом спрямована на досягнення високого рівня ділової активності підприємства. Реалізація трудового потенціалу персоналу безпосередньо впливає на кадрову активність підприємства, прояви якої можна простежити через кількісно-якісний склад працівників, їх плінність; високий рівень інтелектуального потенціалу; збільшення продуктивності праці; задоволеність персоналом умовами праці; можливості кар'єрного зростання; високу корпоративну культуру.

Підвищенню ділової активності підприємства має сприяти зростання ефективності системи управління персоналом підприємства, що, в свою чергу, забезпечується підвищенням її адаптивності до постійних змін в агресивному конкурентному середовищі та внутрішньо-організаційних перетворень на



Рис. 2. Рекомендована структура системи управління персоналом на підприємстві

Джерело: складено авторами за [11; 12; 13]

підприємстві. Рівень адаптованості персоналу залежить від аналізу справ у системі управління персоналом згідно результатів оцінювання цієї системи як складової конкретного підприємства. На нашу думку, саме комплексне оцінювання ефективності системи управління персоналом підприємства дозволить оцінити існуючий стан та охарактеризувати здатність керуючої підсистеми на виконання функціональних обов'язків кожного структурного підрозділу і підприємства в цілому. Метою комплексної оцінки є аналіз й дослідження існуючого стану соціально-економічної ефективності системи управління персоналом, її оцінка та розробка комплексу заходів щодо вдосконалення процесів управління персоналом підприємства. І така оцінка має бути системно-комплексною, всеохоплюючою і цілеспрямованою на ефективне використання потенціалу підприємства.

У роботі [14, с. 26–27] автор, визначаючи систему управління персоналом як систему взаємозалежних, організаційно-економічних і соціальних заходів для створення сприятливих умов результативного функціонування, розвитку й ефективного використання робочої сили на рівні підприємства (організації), пропонує алгоритм побудови комплексної системи оцінки системи управління персоналом, що є досить цікавим підходом до цього важливого питання.

Згідно розглянутих важливих аспектів щодо формування, функціонування й потенційної можливості розвитку системи управління персоналом сучасного підприємства були розроблені наступні пропозиції: обґрунтовано підсистеми як складові системи (10-ть), що максимально розкриває найбільш пріоритетні напрямки функціонування системи управління персоналом; виокремлено основні напрямки аналізу й дослідження поточного стану системи управління

персоналом на конкретному підприємстві; доведено необхідність видів робіт комплексної оцінки системи управління персоналом підприємства для виявлення недоліків, упущень, недоопрацювань тощо на момент проведення оцінювання.

Усі ці ключові аспекти дозволяють удосконалити такі важливі напрямки як: адаптація та розвиток персоналу, розробка системи мотивації та стимулювання персоналу і напрацювання рекомендацій для удосконалення безпосередньо процесів управління персоналом.

З урахуванням підходу [14] та результатів власних досліджень щодо системи управління персоналом підприємства нами пропонується алгоритм (рис. 3) удосконалення системи управління персоналом підприємства на основі аналізу поточного стану цієї системи за виокремленими підсистемами для отримання певних результатів аналізу системи управління персоналом та проведення комплексного оцінювання цієї системи для обґрунтування комплексу заходів щодо підвищення ефективності функціонування та перспективного розвитку системи управління персоналом підприємства у ринковому конкурентному середовищі.

Динамізм і складність зовнішнього середовища підприємства диктують вимоги до формування як узагальненої керуючої системи на підприємстві, так і системи управління персоналом зокрема. А висока кадрова активність, здобута через реалізацію працівниками свого трудового потенціалу, знаходиться у прямому взаємозв'язку з діловою активністю підприємства, яка не тільки виступає важелем ефективності використання наявних ресурсів підприємства, а й інструментом збільшення його ринкової вартості та конкурентоспроможності.



Рис. 3. Рекомендований алгоритм комплексної оцінки та розроблення комплексу заходів щодо підвищення ефективності системи управління персоналом

Джерело: розроблено авторами

Дослідження, проведені на вітчизняних підприємствах різних форм власності та структури господарювання, дали змогу виділити низку актуальних, проблемних на сьогодні аспектів з управління персоналом. Це насамперед такі [15]:

- незадоволеність працівниками рівнем своєї заробітної плати та системою оплати праці;
- низький рівень кваліфікації працівників через так звані «пільгові» умови прийому на роботу (знайомство, родинні зв'язки та інші чинники);

- сезонність праці, що призводить до збільшення рівня бідності та ускладнює процес кар'єрного планування та його здійснення через суб'єктивні та об'єктивні фактори;

- високий рівень плинності персоналу тощо.

Враховуючи узагальнені проблемні аспекти з управління персоналом сучасних суб'єктів господарювання, а також індивідуальні, властиві конкретній організації, слід зазначити, що ефективна система управління персоналом на підприємстві повинна

включати періодичні інноваційні та капітальні вкладення в розвиток трудового потенціалу працівників для максимізації їх продуктивності праці та особистої інтелектуальної самореалізації.

Використання саме системно-орієнтованого управління персоналом організації виступає базовою компонентою, що характеризує ефективність управління на підприємстві загалом та його ділову активність зокрема. Відзначимо також, що управлінська система являє собою не просто набір прийомів, методів або підходів, а комплекс взаємопов'язаних, логічних послідовних дій у таких сферах, як організація, менеджмент, прийняття рішень і мотивація. Якісна організація управління персоналом повинна враховувати декілька ключових положень, а саме: високий професійний рівень, компетентність та кваліфікованість як управлінського персоналу, так і виконуючого; налагоджена система мотивації працівників; формування у працівників навичок високої продуктивності праці та відданості підприємству. Крім того, непередбачувана мінливість зовнішнього оточення потребує

необхідності моніторингу наявних методичних підходів до управління персоналом та коригування їх стосовно конкретних умов господарювання.

Висновки. На основі проведених досліджень можна зробити висновок, що управління персоналом є одним із найважливіших напрямів діяльності підприємства і вважається основними критеріями його економічного успіху. Важливим фактором, що дозволить підвищити ефективність управління персоналом на підприємстві є наявність та зміст політики розвитку персоналу підприємства, яка повинна передбачати наявність адаптаційних програм, систем і програм навчання, підвищення кваліфікації та можливості саморозвитку особистості. В сучасних умовах триває процес розвитку та оновлення концепції управління персоналом, при цьому удосконалюються як система управління персоналом, так і методи, засоби, інструменти, що використовуються на основі обґрунтованого механізму ефективного управління персоналом в ринковому середовищі для реалізації інноваційного підходу.

Література:

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: Підручник. / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Київ : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Вечерковски Р.З. Управление знаниями при формировании конкурентных преимуществ предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управление предприятиями». ВНУ им. В. Даля. – Луганск, 2004. – 216 с.
3. Гетьман О.О. Оцінка ефективності роботи персоналу: Навчально-методичний посібник для студентів заочної форми навчання, які навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр» за галуззю знань 0305 «Економіка та підприємництво» за спеціальністю 8.03050501 «Управління персоналом та економіка праці». / О.О. Гетьман. – Дніпропетровськ : Дніпропетровська державна фінансова академія, 2014. – 86 с.
4. Коваленко І.І. Вступ до системного аналізу: Навчальний посібник. / І.І. Коваленко, П.І. Бідюк, О.П. Гожий. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. П. Могили, 2004. – 148 с.
5. Ландсман В.А. Теоретичні аспекти розвитку системи управління персоналом сучасного підприємства [Електронний ресурс] / В.А. Ландсман. // Державне будівництво. – 2012. – № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_38.
6. Храмов В.О. Основи управління персоналом : навч.-метод. посіб. / В.О. Храмов, А.П. Бовтрук. – Київ : МАУП, 2001. – 112 с.
7. Погребняк А.Ю., Ліннік І.М. Інноваційне управління персоналом як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А.Ю. Погребняк, І.М. Ліннік. // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – 2018. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24667/1/2018-12_4-01.pdf.
8. Зоря О.П. Демографічний стан в Україні в умовах глибокої трансформаційної економічної кризи. / О.П. Зоря // Соціологія. – 2015. – № 2(118). – С. 89–92.
9. Христенко О.В. Особливості активізації інноваційної праці робітників на сучасному підприємстві [Електронний ресурс] / О.В. Христенко, А.М. Симоненко. // Економіка і суспільство. – 2016. – № 3. – С. 290–294. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/51.pdf.
10. Дериховська В.І. Взаємозв'язок розвитку персоналу та стратегії управління персоналом. / В.І. Дериховська. // Бізнес Інформ. – 2013. – № 7(426). – С. 341–347.
11. Годащев М.О. Управління персоналом підприємства як фактор підвищення його ділової активності. / М.О. Годащев. // Інтелект XXI. – 2017. – № 3. – С. 74–79.
12. Бондаренко Н.В. Формування сучасних систем управління персоналом підприємства. / Н.В. Бондаренко, М.С. Пантелєв, М.В. Овод. // Комунальне господарство міст. – 2013. – № 111. – С. 267–272.
13. Сардак О.В. Позиція персонал-маркетингу в управлінні працівниками підприємств. / О.В. Сардак. // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 303–307.
14. Гетьман О.О. Моделювання комплексної оцінки ефективності системи управління персоналом. / О.О. Гетьман, Л.І. Чабан. // Молодий вчений. – 2015. – № 11(26). – С. 26–30.
15. Петрова І.Л. Стратегічне управління персоналом: реалії та перспективи. / І.Л. Петрова. // Формування ринкової економіки. – 2005. – Т. 2. – С. 214–223.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF THE STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Пілецька С.Т.

*доктор економічних наук, професор,
Національний авіаційний університет*

Piletska S.T.

*Doctor of Economics, Professor,
National Aviation University*

Ткаченко Є.В.

*аспірант,
Національний авіаційний університет*

Tkachenko Y.V.

*Graduate Student,
National Aviation University*

В сучасних умовах глобальної конкуренції пріоритетним завданням підприємств є перехід на шлях інноваційного розвитку, який виступає запорукою підвищення ефективності їх діяльності і необхідною умовою забезпечення стійкості та успішності функціонування в довгостроковій перспективі. Стратегія інноваційного розвитку повинна забезпечити цілеспрямовану діяльність підприємства, спрямовану на підвищення ефективності інноваційного процесу. Стратегія інноваційного розвитку пов'язана з об'єднанням в рамках структури управління підприємством всіх елементів системи: наука → технологія → виробництво → споживання, що передбачає створення умов для стимулювання наукових досліджень і активізації інноваційної діяльності на основі зворотних зв'язків в інноваційному процесі. Процес формування стратегії інноваційного розвитку підприємства передбачає розробку системи довгострокових цілей інноваційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів їх реалізації.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, стратегія, підприємство, стратегія інноваційного розвитку, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, зовнішнє середовище.

В современных условиях глобальной конкуренции приоритетной задачей предприятий является переход на путь инновационного развития, который выступает залогом повышения эффективности его деятельности и необходимым условием обеспечения устойчивости и успешности функционирования в долгосрочной перспективе. Стратегия инновационного развития должна обеспечить целенаправленную деятельность предприятия, направленную на повышение эффективности инновационного процесса. Стратегия инновационного развития связана с объединением в рамках структуры управления предприятием всех элементов системы: наука → технология → производство → потребления, что предполагает создание условий для стимулирования научных исследований и активизации инновационной деятельности на основе обратных связей в инновационном процессе. Процесс формирования стратегии инновационного развития предприятия предусматривает разработку системы долгосрочных целей инновационной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их реализации.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, стратегия, предприятие, стратегия инновационного развития, инновационная деятельность, инновационный потенциал, внешняя среда.

In modern conditions of global competition, the priority task of enterprises is the transition to the path of innovative development, which is the key to improving the efficiency of its activities and a necessary condition for ensuring sustainability and successful functioning in the long term. The innovation development strategy should ensure the targeted activity of the enterprise, aimed at improving the efficiency of the innovation process. The innovation development strategy is associated with the integration of all elements of the system within the framework of the enterprise management structure: science → technology → production → consumption, which involves creating conditions for stimulating scientific research and enhancing innovative activity based on feedbacks in the innovation process. The process of forming a strategy for innovative development of an enterprise involves the development of a system of long-term goals of innovative activity and the selection of the most effective ways to implement them.

Keywords: innovation, innovative development, strategy, enterprise, innovation development strategy, innovative activity, innovative potential, environment.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобальної конкуренції пріоритетним завданням підприємств є перехід на шлях інноваційного розвитку, який виступає запорукою підвищення ефективності їх діяльності і необхідною умовою забезпечення стійкості та успішності функціонування в довгостроковій перспективі. У сучасному світі основними напрямками інноваційного розвитку суб'єктів господарювання вважаються: освоєння нових технологій; впровадження нових матеріалів, включаючи результати вторинної переробки сировини; комплексна механізація та автоматизація та інше. Освоєння нових технологій сприяє вирішенню безлічі виробничих і соціально-економічних проблем. Їх впровадження в процеси виробництва здатні збільшувати обсяг готової продукції без залучення додаткових факторів виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інноваційного розвитку підприємств широко досліджені і відображені у вітчизняних і зарубіжних джерелах. Найбільш істотний внесок у становлення і розвиток науки про інновації внесли такі вчені, як: Ареф'єва О.В. [1], Ганієва А.Р. [2], Гриньов А.В. [3], Князева О.А. [4], Корнух О.В. [6], Коритько Т.Ю., Бриль І.В. [7], Кравченко О.О. [8], Кудирко О.М. [9], Фатхутдінов Р.А. [11], Шацька Е.Ш. [12], Щепкіна Н.М. [13] та інші.

Незважаючи на значне число наукових праць і досліджень, недостатньо детально залишилися освітленими питання, які пов'язані з особливостями формування стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств.

Мета статті полягає у визначенні принципів, функцій і технологій формування стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств.

Вклад основного матеріалу. Інновації пов'язані з оригінальними технічними рішеннями, які використовуються в практичній діяльності (цим вони відрізняються від технічних винаходів); вимагають творчого підходу і мають високий ступінь ризику; дозволяють отримувати економічну, соціальну і господарську вигоду набувачам, що пов'язано з проник-

ненням на інноваційний ринок, використанням нововведення на підприємстві.

Інновації на підприємстві сприяють підвищенню ефективності його виробничої і збутової діяльності, підвищенню платоспроможності, фінансової незаеженості. Інтенсивність здійснення інноваційної діяльності має прямий вплив на економічні результати підприємства: підвищується продуктивність праці, фондівіддача, збільшується прибуток, знижуються витрати, зростає частка підприємства на ринку.

В економічній літературі виділено три основні функції інновацій (відтворювальних, інвестиційна та стимулююча) [11], для обґрунтування сутності стратегії інноваційного розвитку підприємств запропоновано доповнити такими функціями як аналітична, адаптивна, комунікаційна, інформаційна (табл. 1).

Будь-яка соціально-економічна система досягає успіху в своїй діяльності, якщо вона знаходиться в стані послідовного і неухильного розвитку. Розвиток – це придбання нової якості, що визначає посилення і стійкість життєдіяльності підприємства, його зростання [10]. Під інноваційним розвитком пропонується розуміти прогресивний розвиток соціально-економічної системи, заснований на використанні науково-технічних досягнень у всіх сферах економіки і соціального життя, стихійному і нерівномірному розвитку виробництва в умовах сучасного інформаційного суспільства.

Інноваційний розвиток підприємства як економічна категорія являє собою сукупність відносин, що виникають в ході цілеспрямованого підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства на основі інновацій. Центральне місце в інноваційному розвитку підприємства займає реалізація стратегії по задоволенню попиту на конкретні види продукції, технології, послуги. На досягнення цієї мети працюють різні інновації, що обґрунтовує необхідність розробки стратегії інноваційного розвитку.

Аналіз наукових праць дозволив визначити такі ґрунтовні та базові аспекти категорії «стратегія

Таблиця 1

Функції інновації та їх характеристика

Функції	Характеристика функції
Відтворювальна	можливість здійснювати фінансування розширеного відтворення за рахунок розподілу прибутку від комерціалізації інновацій
Стимулююча	безперервне стимулювання інноваційної активності підприємства, що дозволяє одержати прибуток за рахунок комерціалізації інновацій, який розцінюється як стимул до створення і освоєння нових інновацій
Інвестиційна	інвестування нових видів інновацій з коштів, які отримані від комерціалізації інноваційного продукту
Комунікаційна	необхідність вибудовування системи взаємовідносин з різними учасниками інноваційного процесу для здійснення повного циклу відтворення інновацій, в результаті якого креативна ідея перетворюється в комерціалізовану інновацію, здатну задовольнити поточні суспільні потреби.
Інформаційна	створення нового потоку знань, здатних сформувати нові потреби і змінити існуючий технологічний уклад економіки на основі інформатизації підприємств
Аналітична	вивчення і оцінка швидко мінливих і все зростаючих потреб (аналіз зовнішнього середовища) і порівняння з внутрішніми можливостями підприємства для забезпечення інноваційного розвитку
Адаптивності	відповідна реакція підприємства на виклики ринку, що забезпечує інноваційний розвиток в довгостроковому періоді

інноваційного розвитку», що розкрито в наступних сентенціях (табл. 2).

Узагальнення результатів аналізу сучасних інтерпретацій сутності стратегії інноваційного розвитку підприємства дозволило сформулювати логіку дослідження його управлінської суті. Отже, стратегію інноваційного розвитку підприємства можна визначити як систему управлінських, організаційних та інноваційних рішень, спрямованих на реалізацію поставлених перед нею завдань. Вона передбачає формування і формалізацію заходів, які дозволяють скоригувати в перспективі інноваційний потенціал підприємства, що фактично означає розробку тактичних завдань, які забезпечують стратегічні цілі. Основу формування стратегії інноваційного розвитку становлять цілі підприємства, масштаб і характер діяльності, життєвий цикл підприємства та товару, який реалізується, рівень потенціалу інноваційного розвитку, інноваційна політика.

Фактори і умови зовнішнього середовища породжують необхідність визначення принципів формування стратегії інноваційного розвитку підприємства:

- принцип стратегічної цілеспрямованості інноваційного розвитку обумовлює необхідність наявності і досягнення стратегічних цілей промислових підприємств на основі дотримання пріоритетності науково-інноваційної політики;

- принцип вертикально-наскрізного управління передбачає формування механізму управління інноваційним розвитком підприємства з дотриманням пріоритетів національної та регіональної інноваційної політики;

- принцип безперервності здійснення інноваційної діяльності передбачає перманентне впровадження у виробничу діяльність промислових підприємств інноваційних змін, що сприяє переходу на якісно новий рівень розвитку;

- принцип адаптивності передбачає забезпечення пристосування на основі рефлекторної реакції інноваційної діяльності підприємства до швидко мінливих запитів ринку щодо інноваційної продукції та технології;

- принцип динамічності (гнучкості) забезпечує цілеспрямований рух підприємства вперед на основі пошуку шляхів адаптації до змінного ринкового середовища на основі появи нових виробництв, розширення асортименту інноваційної продукції, підвищення рівня інноваційної активності;

- принцип комплексності реалізує взаємне узгодження всіх формованих елементів, підсистем, стадій життєвого циклу інновацій, ієрархічних рівнів і комплексу організаційних, економічних, соціальних, науково-технічних, виробничих та інших заходів з управління інноваційним розвитком;

- принцип систематичності визначає постійне безперервне виконання всіх робіт з управління інноваційним розвитком, їх ритмічність і довготривалість дії;

- принцип науковості реалізує розробку заходів і впливів на розвиток інноваційної діяльності з урахуванням об'єктивних законів і закономірностей системного управління на основі наукових досягнень;

- принцип інтеграції передбачає розвиток інноваційної діяльності підприємства як відкритої

Таблиця 2

Визначення сутності стратегії інноваційного розвитку

Автор	Визначення
Кравченко О.О. [8], Кудирко О.М. [9]	Стратегія інноваційного розвитку – процес розробки та реалізації дій, які мають певні складові
Шацька Е. Ш. [12]	Стратегія інноваційного розвитку підприємства – розробка системи планових дій, спрямованих на досягнення цілей інноваційного розвитку підприємства, шляхом створення сприятливого інноваційного середовища або вигідного пристосування до нього, базуючись на акумулюванні, використанні та оптимізації ресурсів підприємства, результатом чого має стати підвищення якості продукції, конкурентоздатності підприємства, зниження витрат
Щепкіна Н. М. [13]	стратегія інноваційного розвитку підприємства – це планування та реалізація заходів щодо досягнення поставлених цілей, виражених у конкретних числових параметрах. Ці заходи спрямовані на посилення ринкових позицій підприємства шляхом виготовлення і реалізації інноваційних продуктів, впровадження нових технологій і процесів
Князева О. А. [4]	Стратегія інноваційного розвитку являє собою науково-обґрунтовану систему розвитку суб'єкта підприємницької діяльності, що, використовуючи наявний ресурсний потенціал, здатна забезпечити стабільний інноваційно-активний розвиток суб'єкта в конкурентному середовищі
Гриньов А. В. [3]	Стратегію інноваційного розвитку слід розглядати як систему довгострокових концептуальних установок розподілу ресурсів при зміні зовнішніх і внутрішніх умов функціонування.
Ганієва А. Р. [2]	Що інноваційна стратегія визначена як спосіб досягнення цілей інноваційного розвитку підприємства, як сукупність певних дій, спрямованих на ефективне використання наявного інноваційного потенціалу підприємства з метою створення та впровадження нових продуктів, технологій, заходів організаційно-управлінського характеру, що сприяють розвиткові підприємства і суспільства в цілому
Корнух О. В. [6]	Зміст стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства – процес розробки та реалізації концепції, яка є основою для прийняття ключових управлінських рішень щодо бажаного рівня інноваційного розвитку, допустимих ризиків, методів інноватизації та приведення у відповідність наявних можливостей шляхом розробки й реалізації системи стратегій за напрямками інноваційного розвитку підприємства («стратегічного набору»).

системи в умовах тісної взаємодії з іншими економічними суб'єктами ринку, які інтегрують свої зусилля в єдиний інноваційний процес.

Стратегія інноваційного розвитку повинна забезпечити діяльність підприємства, спрямовану на підвищення ефективності інноваційного процесу. Стратегія інноваційного розвитку пов'язана з об'єднанням в рамках структури управління підприємством всіх елементів системи: наука → технологія → виробництво → споживання, що передбачає створення умов для стимулювання наукових досліджень і активізації інноваційної діяльності на основі зворотних зв'язків в інноваційному процесі.

Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства передбачає визначення напрямків інноваційного розвитку, що враховують потенційні можливості підприємства, його поточний стан на ринку, вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Рішення про формування та реалізації стратегії індивідуальні для кожного підприємства і визначаються не тільки загальними умовами, а й внутрішніми специфічними параметрами діяльності конкретного підприємства. Ці особливості знаходять своє відображення на кожному етапі формування та реалізації конкретних стратегій інноваційного розвитку.

Оскільки формування стратегії інноваційного розвитку є послідовний процес, запропоновано алгоритм формування стратегії, який відображає основні етапи даного процесу (рис. 1). Кількість і зміст етапів такого алгоритму можуть відрізнятися в залежності від форми власності, галузевої приналежності, розмірів, системи управління підприємством.

На першому етапі передбачається визначення цілей інноваційної діяльності підприємства, які повинні відповідати місії підприємства та демон-

струє її економічну, соціальну та управлінську «філософію» підприємства. Ефективність функціонування підприємства багато в чому залежить від правильної постановки мети. Визначивши цілі, слід шукати шляхи і способи їх реалізації. Тому формування стратегії інноваційного розвитку підприємства починається з визначення основних цілей і основних напрямків його діяльності. У загальному вигляді економічна ціль промислового підприємства формулюється як прагнення до зростання доходів та підвищення ефективності виробництва за допомогою здійснення інноваційної діяльності.

Для розробки ефективної стратегії потрібно вивчення ринкової позиції підприємства, оцінки потенційних можливостей і ризиків, а також аналіз фінансово-господарського стану та досягнутого рівня ефективності управління підприємством, прогнозування зміни кон'юнктури ринку тощо.

Після постановки цілей проводиться стратегічний аналіз зовнішнього середовища функціонування підприємства. Слід зазначити, що набір факторів зовнішнього середовища і оцінка їх впливу на ефективність діяльності підприємства різні. Найчастіше підприємство в процесі управління індивідуально визначає, який набір факторів дозволяє оцінити ступінь зовнішнього впливу на результати його діяльності як у поточному періоді, так і в стратегічному аспекті.

На наступному етапі, використовуючи отриману інформацію при стратегічному аналізі, оцінюється інноваційний потенціал підприємства за наступними складовими:

– фінансова складова (оцінка здійснюється шляхом використання наступних показників: коефіцієнти фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та ін.);



Рис. 1. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства

– інвестиційна складова (частка витрат на придбання машин і обладнання, що пов'язано з модернізацією виробництва в обсязі інвестицій в основний капітал; частка витрат на науково-дослідні роботи і технологічні інновації в обсязі товарної продукції; термін окупності і рентабельність витрат та інші);

– виробнича складова (продуктивність праці, ефективність використання основних засобів, знос основних засобів, технологічна характеристика виробництва);

– фактори праці та заробітної плати (питома вага фахівців різних кваліфікацій в складі персоналу підприємства, частка витрат на заходи з підвищення кваліфікації в обсязі продажів та інші).

Вибір стратегії інноваційного розвитку здійснюється в залежності від інноваційного потенціалу підприємства. Важливо адекватно оцінити такий потенціал, оскільки правильно обрана стратегія багато в чому визначає ефективність досягнення поставлених цілей. В якості критерію вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства слід використати стадії його життєвого циклу. Згідно теорії «довгих циклів» Кондратьєва М. та теорії життєвого циклу [5] інноваційна діяльність підприємства змінюється в часі хвилеподібно. Для вибору стратегії інноваційного розвитку велике значення має вибір пріоритетів розвитку підприємства, які втілюються в конкретних інноваційних проектах. Інноваційний розвиток підприємства в сучасних умовах може плануватися за різними напрямками. Однак обмеженість необхідних ресурсів для здійснення різноспрямованих стратегій інноваційного розвитку змушує підприємство вибрати напрямки розвитку. Виходячи з можливос-

тей підприємства, для визначення найбільш перспективних напрямків інноваційного розвитку можливе застосування методу ранжирування, який дозволяє розподілити стратегії інноваційного розвитку відповідно до їх пріоритетності та значимості з врахування інноваційного потенціалу підприємства та перспектив його інноваційному розвитку. Ключовим моментом при формуванні стратегії є знаходження ситуації, при якій можливості зовнішнього середовища підкріплюються внутрішнім потенціалом підприємства і все разом забезпечують досягнення поставлених цілей.

В межах проведення діагностики формуванням стратегії інноваційного розвитку підприємства здійснюється оцінка фактичного стану інноваційного потенціалу, що необхідно для визначення напрямку структурних перетворень, виявлення найменш слабких місць, пошуку напрямки стимулювання інноваційної діяльності, визначення найбільш ефективних напрямків використання коштів, що спрямовуються на розвиток інноваційного потенціалу.

Висновки. Процес формування стратегії інноваційного розвитку підприємства передбачає розробку системи довгострокових цілей інноваційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів їх реалізації. Однак необхідно врахувати, що інноваційна діяльність підприємства включає в себе різні напрями стратегічного вибору підприємства, тому при формуванні та реалізації стратегії інноваційного розвитку необхідний системний підхід, який дозволяє забезпечити взаємопов'язану і скоординовану діяльність всіх підрозділів підприємства і має синергетичний ефект.

Література:

1. Arefieva O., Piletska S., Arefiev S. Baltic Journal of Economic Studies, Volume 4 Number 1. Riga: Publishing House "Baltija Publishing", 2018, P. 1–8.
2. Ганієва А.Р. Формування інноваційної стратегії розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / А.Р. Ганієва. – К., 2005. – 21 с.
3. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.В. Гриньов. – Донецьк, 2004. – 37 с.
4. Князева О.А. Інноваційний розвиток підприємств поштового зв'язку: теорія, методологія, практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.А. Князева. – Одеса, 2010. – 31 с.
5. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. М.: РАНИОН, 1928. Кондратьев, Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
6. Корнух О.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.В. Корнух // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2607>.
7. Коритько Т.Ю., Бриль І.В. Мотивація та стимулювання інноваційно-інвестиційної активності підприємства // Бізнес Інформ. – 2018. – №5. – С. 234–240.
8. Кравченко О.О. Інноваційний розвиток та структурні зміни в економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / О.О. Кравченко. – К., 2011. – 21 с.
9. Кудирко О.М. Формування економічної стратегії інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості : дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.М. Кудирко. – К., 2005. – 253 с.
10. Пілецька С.Т. Антикризове управління економічною стійкістю промислового авіапідприємства [Текст]: монографія / С.Т. Пілецька. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 320 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.
12. Шацька Е.Ш. Стратегія інноваційного розвитку підприємств виноградарства і плодівництва Автономної республіки Крим : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Є.Ш. Шацька. – Суми, 2010. – 22 с.
13. Щепкіна Н.М. Стратегія інноваційного розвитку підприємств металургійної промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.М. Щепкіна. – Маріуполь, 2010. – 22 с.

УДК 336.71

**РОЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ
В СИСТЕМІ КЕРУВАННЯ ОЧІКУВАННЯМИ****THE ROLE OF BUDGET PREDICTION
IN THE EXPECTATION MANAGEMENT SYSTEM****Погореленко Н.П.***доктор економічних наук, доцент,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи***Pogorelenko N.P.***Doctor of Economics, Associate Professor
of the Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State High Educational Institution «University of Banking»***Ніколаєва В.І.***студент
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи***Nikolaieva V.I.***Student
of the Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State High Educational Institution «University of Banking»*

В статті обґрунтовано доцільність побудови та використання прогнозів не тільки для досягнення встановлених цільових орієнтирів, а й для сприяння поінформованості економічних агентів в частині оцінки потенційної спрямованості та передбачуваності складових загальноекономічної політики. Узагальнено результати досліджень науковців, які приділяли увагу використанню прогнозів в аналітичній практиці. Зроблено висновок про обмежені можливості економічних агентів щодо використання та (в кінцевому підсумку) зіставлення результатів багатьох прогнозів у зв'язку з відмінностями методології прогнозування цих результатів. Викладено складові системи прогнозування та аналізу (модельний інструментарій) монетарної політики, яку використовує Національний банк України. Проведено аналіз показників, які характеризують тенденції розвитку економіки та порівняно прогнозні та фактичні значення облікової ставки. Зроблено висновок про те, що відхилення фактичних значень від прогнозних зумовлюються посиленням чи послабленням інфляційних ризиків. Зроблено висновки про передумови щодо подальшого тренду значень облікової ставки.

Ключові слова: монетарна політика, прогноз, економіко-математичні моделі, облікова ставка, керування очікуваннями.

В статье обоснована целесообразность построения и использования прогнозов не только для достижения целевых ориентиров, но и для обеспечения информированности экономических агентов в части оценки потенциального направления и предсказуемости составляющих общеэкономической политики. Обобщены результаты исследований учёных, которые уделяли внимание использованию прогнозов в аналитической практике. Сделан вывод об ограниченных возможностях экономических агентов для использования и (в конечном итоге) сопоставления результатов многих прогнозов в связи с отличиями методологии прогнозирования этих результатов. Изложены составляющие системы прогнозирования и анализа (модельный инструментарий) монетарной политики, которую использует Национальный банк Украины. Проведён анализ показателей, которые характеризуют тенденции развития экономики и проведено сравнение прогнозных и фактических значений учётной ставки. Сделан вывод о том, что отклонения фактических данных от прогнозных обусловлены усилением или ослаблением инфляционных рисков. Сделаны выводы о предпосылках дальнейшего тренда значений учётной ставки.

Ключевые слова: монетарная политика, прогноз, экономико-математические модели, учетная ставка, управление ожиданиями.

The article substantiates the feasibility of using forecasts not only to achieve the set targets, but also to facilitate the awareness of economic agents to assess the potential direction and predictability of components of the overall economic policy. The results of researches of scientists who paid attention to the use of forecasts in analytical practice are generalized. It is concluded that the economic agents' limited ability to use and (eventually) compare the results of many forecasts due to the differences in the methodology for predicting these results. The components of the monetary policy forecasting and analysis systems (model toolkit) used by the National Bank of Ukraine are outlined. The indicators that characterize the trends of economic development and comparatively estimated and actual values of the discount rate are analyzed. It is concluded that deviations of actual values from the projected ones are caused by an increase or decrease in inflation risks. Conclusions were made about the preconditions for the further trend of discount rates.

Keywords: monetary policy, forecast, economic and mathematical models, discount rate, expectations management.

Постановка проблеми. Наразі в Україні діє викривлена модель фінансування бізнесу. Тобто є критично високі ризики для функціонування усіх сегментів фінансової системи країни. Як відомо, основа реального економічного зростання – покращення бізнес-клімату в країні, якого можна досягти: адекватним сучасним умовам рівнем облікової ставки; нарощуванням обсягів кредитування корпоративного сектору та іпотечного кредитування; ефективним ризик-менеджментом в банках; імплементацією законів про захист прав кредиторів; судовою реформою, тощо. Прогнозний інструментарій – складова, яка останнім часом набула неабиякого значення, оскільки саме від неї залежить спроможність регулятора досягати встановлених цільових орієнтирів.

Наявність прогнозів сприяє кращій поінформованості економічних агентів не тільки про стан показників, які прогнозуються, але й дає змогу учасникам ринку оцінити потенційну спрямованість складових загальноекономічної політики – фіскальної та монетарної політик.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням важливості використання прогнозів приділяється увага у наукових працях багатьох вчених, серед яких:

– Р. Барр і Т. Сімс, побудували моделі для однорічного і дворічного горизонтів за допомогою прогнозування (точність оцінок за якими складає 92,4 і 94,8%) [1, с. 1–20];

– Е. Кочак, який розробив багатофакторну модель прогнозування банкрутства банку (для її розробки дослідив вплив факторів-показників на фінансовий стан банку) [2, с. 115–117];

– Г. Островська і О. Квасовський дійшли важливих висновків щодо обмеженого використання у сучасній національній аналітичній практиці зарубіжних моделей прогнозування вірогідності банкрутства через невідповідність зарубіжних моделей вітчизняним умовам господарювання, часову невідповідність через їх розробку на основі емпіричного матеріалу багаторічної давнини [3, с. 99–111];

– Л.В. Жердецька та І.С. Постирнак дослідили класичні моделі прогнозування банкрутств, моделі, розроблені спеціально для банківського сектору, а також моделі прогнозування банківських криз і банківських крахів [4, с. 796–801];

– А.В. Череп й О.А. Комісаренко виявили дискримінантну функцію – показника прогнозування банкрутства банків [5, с. 18–23];

– Ю. фон Хаген та Т. Хо використали індекс вразливості банківського сектору для прогнозування банківських крих [6, с. 1037];

– Дж. Камінські, К. Рейнхарт та С. Лізондо визначили та обґрунтували межі, що ідентифікують передкризовий стан, м'яку та жорстку кризи [7].

Як бачимо, дослідження наведених науковців свідчать про обмежені можливості економічних агентів щодо використання та (в кінцевому підсумку) зіставлення результатів цих прогнозів, оскільки значна кількість макроекономічних показників (у тому числі – показники зовнішнього сектору) є різними за методологією визначення. Це зумовлює необхідність подальшого дослідження цього питання.

Мета дослідження. Метою даної статті є обґрунтування доцільності побудови та використання прогнозів для досягнення встановлених цільових орієнтирів та сприяння поінформованості економічних агентів в частині оцінки потенційної спрямованості та передбачуваності складових загальноекономічної політики.

Виклад основного матеріалу. Керування очікуваннями – важлива складова комунікації Національного банку, яка підвищує прозорість та передбачуваність монетарної політики.

Ключовий інструмент такого керування – прогнозування, яке дає можливість забезпечити зрозумілість та передбачуваність монетарної політики, що сприятиме зменшенню невизначеності та премії за ризик (яка закладається у вартість кредитів, дохідність боргових цінних паперів тощо).

Прогнозування в сучасних умовах реалізації регуляторної діяльності НБУ – спосіб забезпечення перспективності рішень з монетарної політики для приведення існуючого рівня інфляції до таргетованого рівня.

Відмінності в методології прогнозування, теоретичних моделях, на які спирається базовий прогноз, та в прогнозних циклах у розрізі центробанків та інших офіційних органів є закономірним явищем. Основний зміст таких відмінностей зводиться до такого [8]:

1) між центробанками та урядами існує конфлікт інтересів щодо змісту прогнозів. Для уряду прогноз є базою для номінальних значень бюджету, а тому сам по собі він не генерує потенціал для операційних рішень, проте може бути предметом політичного втручання в рамках бюджетного процесу. Для центробанків прогнози мають безпосередній операційний зміст. Вони інтегровані з цілями монетарної політики, навіть якщо мова не йде про прогноз

інфляції, оскільки більшість інших об'єктів прогнозування структурно (на рівні теоретичної макромоделі) пов'язані через функціональну залежність із кінцевою монетарною ціллю. Крім цього, прогноз центробанку є інструментом комунікації та переважно спрямований на формування очікувань;

2) методологія прогнозування таргетів інфляції є повністю інтегрованою з базовою теоретичною макроекономічною моделлю даного монетарного режиму. Відсутність теоретичного, методологічного та операційного бар'єрів між ними робить цілісною роботу центробанку, починаючи від встановлення кількісних інфляційних цілей і закінчуючи роботою трансмісійного механізму [9, с. 316];

3) система прогнозів центробанків і відповідна регламентація внутрішнього прогнозного циклу забезпечує процес ухвалення рішень щодо ключового інструменту монетарної політики та здійснення комунікацій. Наприклад, функція реакцій може містити експліцитне визначення прогнозованої змінної, відповідно процентна ставка має змінюватися залежно від того, наскільки прогнозне значення параметра відхиляється від цільового.

Водночас існуюча законодавча база забезпечує необхідне правове підґрунтя координації (зокрема можливості узгодження методології визначення вихідних параметрів) між прогнозами НБУ та КМУ [10].

НБУ, як і інші центральні банки, що перейшли до режиму інфляційного таргетування, використовується система прогнозування та аналізу монетарної політики (FPAS – Forecasting and Policy Analysis System). Модельний інструментарій системи прогнозування та аналізу монетарної політики [11]:

1) моделі для наукастінгу і короткострокового прогнозування (VAR, ARMA, ECM):

– ІСЦ наукастінг (вебскрепінг; тижневі дані ДССУ);

– прогноз ІСЦ (МНК за компонентами);

– прогноз цін продтоварів (покомпонентна на основі механізму корекції похибок);

– ВВП наукастінг (ФАВАР; МНК на основі секторальних місячних даних; МНК на основі результатів опитувань);

– прогноз ВВП (МНК за компонентами, ФАВАР).

2) моделі для середньострокового прогнозування: QPM (Quarterly Projection Model) – базова модель – розширена версія канонічної новокейнсіанської середньострокової прогнозованої моделі трансмісійного механізму монетарної політики (призначена для оцінювання економік, де існує здоровий ринок праці, де спостерігається тісний взаємозв'язок між безробіттям і заробітною платою, а безробітні реєструються в державній службі зайнятості і не залишають масово територію країни, створюючи вакуум на ринку праці);

3) допоміжні моделі:

– моделі сценаріїв розвитку світової економіки;

– оцінювання фіскального стану;

– модель оцінок рівноважного рівня РЕОК;

– модель для прогнозу грошових агрегатів;

– декомпозиція ВВП;

– інші моделі;

4) динамічна модель загальної рівноваги (DSGE) – оптимізація економічними агентами своїх рішень, складні в побудові та використанні, проблеми з прогнозними властивостями;

5) напівструктурна модель – похідна від DSGE моделей з фокусом на відтворення статистичних зв'язків між даними відображає основні канали монетарної трансмісії;

Економетричні моделі (VAR, BVAR, ARIMA тощо) використовуються для постійного відстежування окремих залежностей, прогнозування поведінки окремих змінних. Веб-скрепінг дає змогу отримувати випереджаючу інформацію про динаміку споживчих цін – короткострокова та досить точна оцінка інфляції доступна приблизно за два тижні до публікації офіційних даних Державної служби статистики України.

Квартальна прогнозна модель (QPM) є базовою моделлю для довго- та середньострокових прогнозів. Ця базова модель є напівструктурною новокейнсіанською моделлю, доповнена змінними, які дають змогу аналізувати малу відкриту економіку, вплив ефектів перетікання (спілловєрів), доларизовану економіку тощо.

DSGE-моделі малого масштабу використовуються для моделювання динаміки окремих процесів, допомагаючи сформувати теоретичні основи здійснення судження, необхідні при інтерпретації, корекції чи респецифікації інших прогнозних інструментів [12].

Використання цієї системи покликане забезпечити якісне підґрунтя для прийняття рішень із монетарної політики.

Необхідність розрахунку прогнозу облікової ставки зумовлена тим, що процентна політика – безпосередня ланка монетарної трансмісії, а процентна ставка – основний інструмент досягнення встановленого орієнтиру за існуючого режиму інфляційного таргетування.

Більшість економічних рішень прямо чи опосередковано залежать від передбачуваності монетарної політики, а отже, інформація щодо прогнозу ключової ставки є корисною для всіх категорій стейкхолдерів Національного банку, зокрема:

– фінансових аналітиків – для розуміння функції реакції монетарної політики та макроекономічних прогнозів НБУ з метою підготовки припущень та розробки власних прогнозів;

– інвесторів – для ухвалення поінформованих рішень щодо майбутніх інвестицій;

– банків – для ефективного менеджменту ліквідності та розробки власної процентної політики;

– бізнесу – для ухвалення виважених рішень щодо майбутнього розвитку підприємства, інвестицій у фінансові активи, а також щодо залучення кредитування;

– населення – для ухвалення рішень щодо заощаджень (зокрема у державні цінні папери) та планування витрат [13].

Отже, зрозумілість та передбачуваність монетарної політики сприяє зменшенню невизначеності,

а отже, й зменшенню премії за ризик, яка закладається у вартість кредитів, дохідність боргових цінних паперів тощо.

Досягненням 2019 року у сфері макроекономіки та фінансів України можна назвати те, що вперше, з моменту кризи, банківський сектор став і залишається прибутковим. Також зростання торкнулося й податкових надходжень. Це зростання було викликано інфляційними процесами в країні і підвищенням заробітних плат, що вплинуло на розширення податкової бази та, відповідно, податкових надходжень [14, с. 5].

До того ж, зміцнення курсу гривні призвело до подальшого зниження базової інфляції та сповільнення зростання цін на небазові товари, а ціни на товари, представлені на ринку імпортованою продукцією, продовжували знижуватися. Розширення пропозиції істотно послабило ціновий тиск на сирі продукти харчування. Зниження зазнали й темпи зростання адміністративно регульованих цін. Здешевлення сировини та комплектуючих є одним із факторів, які призвели до зміцнення гривні. Хоча НБУ й залишається активним учасником валютного ринку, однак інтервенції здійснюються для згладжування надмірних коливань обмінного курсу та накопичення міжнародних резервів. Середня місячна волатильність обмінного курсу UAH/USD суттєво знизилася з початку 2017 року та залишалася в межах 2–15% [15].

За період 2019–початок 2020 років НБУ кілька разів знижував облікову ставку:

- з 18,0% до 17,5% (25.04.2019 р.) [16];
- з 17,5% до 17% (18.07.2019 р.) [17];
- з 17% до 16,5% (5.09.2019 р.) [18];
- з 16,5% до 15,5% (24.10.2019 р.) [19];
- з 15,5% до 13,5% (12.12.2019 р.) [20];
- з 13,5% до 11% (30.01.2020 р.) [21];
- з 11% до 10% (12.01.2020 р.) [22].

Узагальнення цих даних та співставлення їх з прогнозними значеннями наведено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про те, що прогнозне та фактичне значення, як правило, не співпадають. Це пояснюється тим, що фактичні рішення щодо значення облікової ставки відрізняються від прогнозної траекто-

рії в бік збільшення або зменшення – в залежності від посилення чи послаблення інфляційних ризиків [13].

Проте, ставки за 12-місячними гривневими депозитами фізичних осіб у III кварталі 2019 року зросли до 15,8% річних через високу конкуренцію за вкладників. Ставка 12-місячних депозитів населення в доларах США була на історичних мінімумах – 2,6% річних станом на кінець IV кварталу 2019 року). На цьому рівні вона перебуває вже через утримання державними банками одними з найвищих на ринку ставок. Гривневі кошти корпорацій подешевшали до 13,0% річних, повернувшись до рівня вересня 2018 року.

Зниження облікової ставки протягом 2019 року сприяло здешевленню кредитів для бізнесу до 15,7% у гривнях (станом на кінець IV кварталу 2019 року). Корпоративні кредити у іноземній валюті також подешевшали – до 4,5% річних (станом на кінець IV кварталу 2019 року). Порівняно з червнем вартість гривневих кредитів для фізичних осіб зросла на 4,5 в.п. до 34,1% річних (станом на кінець IV кварталу 2019 року) [31].

Після послаблення інфляційного тиску, у вересні 2019 року, НБУ розпочав цикл пом'якшення монетарної політики. Нижча облікова ставка трансформувалася в нижчі комерційні ставки за банківськими кредитами.

Попри фактичне зниження облікової ставки 13 березня 2020 року до 10%, середнє значення ставки за кредитами зазнало стрімкого росту (з 8,7% на 11,7%). Насамперед, це пов'язано з погіршенням світової економічної ситуації (спричиненою пандемією COVID-19) та прагненням банків закласти в ціну кредиту відповідну величину під майбутні списання.

За умови відсутності зовнішніх чи внутрішніх шоків можна очікувати подальше здешевлення кредитних ресурсів протягом 2020 року [32, с. 10–23].

Зниження рівня облікової ставки зумовлюється наступними передумовами:

1. Посилення дезінфляційного тренду:
 - зниження ІСЦ: з 3,2% в січні 2020 року до 2,4% в лютому 2020 року;
 - зниження базового ІСЦ: з 3,3% в січні 2020 року до 3,0% в лютому 2020; [33].

Таблиця 1

Порівняння фактичних та прогнозних значень облікової ставки

Значення облікової ставки				Середнє значення ставки за кредитами
прогнозне		фактичне		
III.2018 р.*	16,5%	III.2018 р.	18%	17,4%
I.2019 р.*	17,5-18%	15.03.2019 р.	18%	16,5%
II.2019 р.*	17,5-18%	26.04.2019 р.	17,5%	16,6%
II.2019 р.*	17,5-18%	19.07.2019 р.	13,5%	15,9%
III.2019 р.*	16-18%	06.09.2019 р.	16,5 %	15,3%
IV.2019*	13-17%	25.10.2019 р.	15,5%	14%
IV.2019*	13-17%	13.12.2019 р.	13,5%	12,1%
I.2020*	11-13%	31.01.2020 р.	11%	8,7%
I.2020*	11-13%	13.03.2020 р.	10%	11,7%

* Примітка: джерело прогнозних значень облікової ставки – Інфляційний звіт НБУ» [23–29]

Джерело: побудовано авторами на основі даних статистичної звітності, що подаються до Національного банку України) [30]

2. Макроекономічні перспективи:
 – низькі світові ціни на природний газ (зумовлюють зниження комунальних платежів);
 – низькі ціни на нафту та вирішення проблем з поставкою (сприяють зниженню цін на паливо);
 – стан платіжного балансу, обсяг золотовалютних резервів та потенційна перспектива відновлення співробітництва з МВФ (сприяють збереженню відносно курсової стабільності).

3. Певний прогрес на законодавчому рівні в частині реалізації задекларованих структурних реформ, а також щодо переговорів з МВФ відносно нової програми фінансування.

4. Підписання Меморандуму про взаємодію між НБУ та Урядом (згідно якого, розширення доступу для бізнесу та населення к дешевим фінансовим ресурсам – мета, яка об'єднує НБУ та Уряд) [34].

За таких умов НБУ буде змушений проводити жорсткішу політику (через повільніше зниження ставки), ніж передбачається згідно з базовим сценарієм, щоб значною мірою компенсувати тиск на валютний ринок та не дозволити інфляції суттєво відхилитися від цілі.

Відмітимо, що «призначення» облікової ставки – не низький рівень, а ефективний вплив на інфляційні процеси (рис. 1).

Володіючи інформацією про майбутні дії центрального банку, учасники фінансового ринку адаптують свої очікування щодо майбутньої вартості

фінансових ресурсів. У такий спосіб центральний банк впливає на всю криву дохідності.

Занадто низька облікова ставка не зможе вирішити проблеми економічного зростання в Україні. Це зумовлюється:

– поганими пост-кризовими показниками банківської системи (надвисокий рівень NPL, історично низьке співвідношення між депозитами та ВВП та інші);
 – закредитованістю вітчизняних позичальників;
 – браком «гарних позичальників» (особливо – в корпоративному секторі);
 – недосконалістю правового регулювання відносин банків та клієнтів тощо.

Отже, якість прогнозних процедур – база, яка визначає динаміку ключових макроекономічних змінних. Точність цього процесу значною мірою визначає досягнення регулятором задекларованих цілей та, в кінцевому підсумку, визначає ефективність його взаємодії з базовими учасниками ринку.

Висновки. Прогноз облікової ставки – інструмент, який дозволяє не тільки оцінити потенційні рішення регулятора, а й, за необхідності, вжити необхідних заходів, спроможних спричинити зміну очікувань населення та бізнесу. Необхідність його розрахунку зумовлюється посиленням сфокусованості НБУ на досягненні задекларованих цілей монетарної політики та адекватним реагуванням на існуючі зміни від запланованої траєкторії.



Рис. 1. Трансмісія впливу облікової ставки на досягнення інфляційної цілі

Джерело: побудовано авторами

Література:

1. Barr R.S., Siems T.F. Bank Failure Prediction Using DEA to Measure Management Quality // Southern Methodist University – 1996 – P. 1–20.
2. Kaciak E. Predicting bank failures in a newly emerging free-market // Perspective. Vol. – 2000. – 3(19). – P. 105–117.
3. Островська Г., Квасовський О.. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2(31). – С. 99–111.
4. Жердецька Л.В., Постирнак І.С. Розвиток моделей прогнозування банкрутства банків // Глобальні та національні проблеми економіки – 2016. – № 14. – С. 796–801.
5. Череп А.В., Комісаренко О.А. Розробка моделі прогнозування банкрутства комерційних банків України на основі зарубіжного // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 1. – С. 18–23.
6. Jürgen Von Hagen, Tai-Kuang Ho. Money Market Pressure and the Determinants of Banking Crises // Journal of Money, Credit and Banking, Blackwell Publishing Vol. – 2007. – 39(5). – 1037 p.
7. Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. Leading indicators of currency crises // IMF Staff Paper. – 1998. – № 45.
8. Козюк В. Такі різні. Чому прогнози НБУ та уряду не збігаються // Новое время. Бизнес. – 2019. – URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/prognosi-nbu-i-kabminu-chomu-voni-chasto-nezbigayutsya-50033840.html>. – Назва з екрану.
9. Коваленко О. Інфляція в Україні: Особливості впливу на фінансову систему // Львівський національний університет ім. І. Франка. Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – 316 с.
10. Про методи та форми прогнозування макроекономічних показників економічного і соціального розвитку України, а також монетарної політики: рішення ради НБУ №1-рд від 29.01.2019 року. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/PB19064.html. – Назва з екрану.
11. Андрющенков. А. Прогнозування для цілей монетарної політики // Національний банк України. – URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71289886>. – Назва з екрану.
12. Кораблин С. Монетарная политика: проблема целевых ориентиров // Зеркало недели. – 2015. – № 7. – URL: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/monetarnaya-politika-problema-celevyh-orientirov.html>. – Назва з екрану.
13. Q&A: прогноз облікової ставки // Національний банк України : веб-сайт. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/qa-prognoz-oblikovoyi-stavki>. – Назва з екрану.
14. Юрчишин В. Посилення значимості монетарної політики в країнах Центральної і Східної Європи у посткризовий період і рекомендації для України // Київ: Заповіт. – 2019. – С. 5.

15. Лепушинський В. Монетарна політика Національного банку України // *Національний банк України*. – 2019. – URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Monetarna_polituka_NBU_instrumentu_hedjuvannia_pr_2019-12-03.pdf?v=4. – Назва з екрану.
16. «Про розмір облікової ставки»: Рішення Правління Національного банку України від 25 квітня 2019 року № 311-рш. – URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB19088.html. – Назва з екрану.
17. «Про розмір облікової ставки»: Рішення Правління Національного банку України від 18 липня 2019 року № 493-рш. – URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB19143.html. – Назва з екрану.
18. «Про розмір облікової ставки»: Рішення Правління Національного банку України від 5 вересня 2019 року № 645-рш. – URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB19172.html. – Назва з екрану.
19. «Про розмір облікової ставки»: Рішення Правління Національного банку України від 24 жовтня 2019 року № 797-рш. – URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB19184.html. – Назва з екрану.
20. «Про розмір облікової ставки»: Рішення Правління Національного банку України від 12 грудня 2019 року № 925-рш. – URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB19224.html. – Назва з екрану.
21. «Про розмір облікової ставки»: Рішення Правління Національного банку України від 30 січня 2020 року N 76-рш. – URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB20015.html. – Назва з екрану.
22. «Про розмір облікової ставки»: Рішення Правління Національного банку України від 12 березня 2020 року № 176-рш. – URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB20041.html. – Назва з екрану.
23. Інфляційний звіт, липень 2018 року // *Національний банк України* : веб-сайт. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-lipen-2018-roku>. – Назва з екрану.
24. Інфляційний звіт, жовтень 2018 року // *Національний банк України* : веб-сайт. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-jovten-2018-roku>. – Назва з екрану.
25. Інфляційний звіт, січень 2019 року // *Національний банк України* : веб-сайт. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-sichen-2019-roku>. – Назва з екрану.
26. Інфляційний звіт, квітень 2019 року // *Національний банк України* : веб-сайт. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-za-kviten-2019-roku>. – Назва з екрану.
27. Інфляційний звіт, липень 2019 року // *Національний банк України* : веб-сайт. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-lipen-2019-roku>. – Назва з екрану.
28. Інфляційний звіт, жовтень 2019 року // *Національний банк України* : веб-сайт. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-jovten-2019-roku>. – Назва з екрану.
29. Інфляційний звіт, січень 2020 року // *Національний банк України* : веб-сайт. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-sichen-2020-roku>. – Назва з екрану.
30. Процентні ставки за міжбанківськими кредитами у національній валюті // *Національний банк України* : веб-сайт. – URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>. – Назва з екрану.
31. Облікова ставка. Яких кроків чекати від НБУ. – URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/10/23/39465071>. – Назва з екрану.
32. Петрик О. Визначення оптимального рівня інфляції для України // *Вісник Національного банку України*, 2007. № 6. С. 10–23.
33. Оцінка інфляції // *Національний банк України*. 2020. – URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/CPI_2020-02.pdf?v=4. – Назва з екрану.
34. Меморандум між Кабінетом міністрів України та Національним банком України про взаємодію з метою досягнення стійкого економічного зростання та цінової стабільності від 3 жовтня 2019 року. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0002120>. – Назва з екрану.

УДК 658.3

ТРУДОВІ КОНФЛІКТИ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ПРИЧИНИ, ОСОБЛИВОСТІ, ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

LABOR CONFLICTS IN THE AGRARIAN ENTERPRISE: CAUSES, FEATURES, WAYS TO SOLVE

Помаз О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

Pomaz O.M.

Ph.D. in Economics
Poltava State Agrarian Academy

Помаз Ю.В.

кандидат історичних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

Pomaz J.V.

Ph.D. in History,
Poltava State Agrarian Academy

Онищенко Т.В.

студент
Полтавської державної аграрної академії

Onishchenko T.V.

Master of Higher Education CVO
Specialty Management, Poltava State Agrarian Academy

У статті проаналізовані основні причини та особливості трудових конфліктів у аграрному підприємстві. Розглянуто тлумачення різними дослідниками категорії «конфлікт» у загальному вигляді. Здійснено розподіл частоти конфліктів в робочому колективі. Визначено залежність між статтю, віком, освітою, стажем роботи респондентів і способами вирішення конфліктів. Опитуваним (50 осіб) пропонувалося вибрати довільну (на їх погляд) кількість основних причин конфліктів. Проаналізовано динаміку виникнення конфліктних ситуацій. Визначені основні шляхи вирішення трудових конфліктів на прикладі конкретного аграрного підприємства. Зосереджено увагу на необхідності формування індивідуальної системи управління конфліктами, яка враховує особливості та причини конфліктів даного підприємства.

Ключові слова: трудові конфлікти, причини конфліктів, управління конфліктами, організація, організаційна культура.

В статье проанализированы основные причины и особенности трудовых конфликтов в аграрном предприятии. Рассмотрены толкования различными исследователями категории «конфликт» в общем виде. Осуществлено распределение частоты конфликтов в рабочем коллективе. Определена зависимость между полом, возрастом, образованием, стажем работы респондентов и способами разрешения конфликтов. Опрашиваемым (50 человек) предлагалось выбрать произвольное (на их взгляд) количество основных причин конфликтов. Проанализирована динамика возникновения конфликтных ситуаций. Определены основные пути решения трудовых конфликтов на примере конкретного аграрного предприятия. Сосредоточено внимание на необходимости формирования индивидуальной системы управления конфликтами, которая учитывает особенности и причины конфликтов данного предприятия.

Ключевые слова: трудовые конфликты, причины конфликтов, управление конфликтами, организация, организационная культура.

The article analyzes the main causes and peculiarities of labor conflicts in agrarian enterprise. Different interpretations of the category of «conflict» in general are considered. The frequency of conflicts in the workforce is distributed. The relationship between gender, age, education, respondents' work experience and ways of resolving conflicts is determined. Respondents (50 people) were asked to choose an arbitrary (in their view) number of major causes of conflict. The dynamics of the occurrence of conflict situations is analyzed. The main ways of resolving labor conflicts on the example of a specific agricultural enterprise are identified. Attention is drawn to the need to create an individual system of conflict management, which takes into account the peculiarities and causes of conflicts of the enterprise.

Keywords: labor conflicts, causes of conflicts, conflict management, organization, organizational culture.

Постановка проблеми. В сучасних умовах управління підприємством суттєво ускладнюється. Суб'єкти господарювання постійно стикаються зі змінами, ризиками і викликами. Наслідком цих нових реалій є перегляд стереотипів, що вкоренилися в уявленнях як суспільства вцілому, так і науковців чи підприємців зокрема. До таких стереотипів в тому числі належить сприйняття трудових конфліктів. Так, зокрема, сучасні погляди на конфлікти, на відміну від традиційних, визначають конфлікт не лише як однозначно негативне явище. Відповідно до цього, стає зрозумілим, що конфлікти піддаються контролю менеджерів, ними можна і потрібно управляти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями конфліктів, управління ними безумовно займалися та займаються багато науковців та дослідників, до яких можна зарахувати Р. Дарендорфа [3], А.В. Дмитрієва [4], О.Й. Крису [7], М.І. Пірен [12; 13], С.С. Яремчука [20], О.А. Біловодську, Т.В. Кириченко [1], І.В. Міщук, В.Б. Пасічник [9], В.М. Никончук, К.С. Цимбріяк [11], М.В. Примуша [15], М.В. Семикіну [17], І.П. Сівчук [18] та багатьох інших. Вітчизняні і закордонні дослідники зробили великий внесок у дослідження конфлікту та його складових, методів управління конфліктами тощо, вивчаючи ці поняття і як окремі, і як взаємопов'язані, тобто система управління конфліктами є теоретично збудованою.

Мета дослідження. Метою даної роботи є практичні аспекти дослідження причин, особливостей конфліктів конкретного аграрного підприємства та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конфлікти, на жаль, є практично незмінним атрибутом життя та діяльності людства. Думки різних науковців з приводу трактування сутності конфлікту певною мірою різняться. Часто конфлікт трактують як зіткнення сторін, думок, інтересів; серйозну розбіжність, гостру суперечку. В табл. 1 розглянуто тлумачення різними дослідниками категорії «конфлікт» у загальному вигляді.

Об'єктом дослідження було обрано систему управління трудовими конфліктами в підрозділах державного підприємства «Дослідне господарство «Степне» Полтавського інституту агропромислового виробництва ім. М.І. Вавилова Національної академії аграрних наук України». Головною галуззю

в ДП «ДГ «Степне» є виробництво молока, що займає перше місце за питомою вагою в товарній продукції (40,1%). Виробничий напрям – молочно-зерновий.

Для дослідження причин, особливостей конфліктів в досліджуваному підприємстві було використано анкетне опитування. Анкета включала в себе наступні змістовні блоки:

- 1) соціально-економічний;
- 2) причини конфлікту в організації;
- 3) способи вирішення конфлікту (поведінка в конфлікті).

Результати оброблені нами вручну.

В анкетному опитуванні брало участь 50 осіб – працівників ДП «ДГ «Степне» Полтавського району. З них 45 чоловіків і 5 жінок.

Усі респонденти відзначили, що в їх робочому колективі бувають конфлікти. Частота конфліктів розподілилася наступним чином (рис. 1).

Іншими словами, варіант відповіді «так, часто» обрали 9 осіб, «так, але їх кількість прийнятна» – 32 особи, «майже не буває» – 9 осіб.

Отже, з опитування можна судити про прийнятний рівень конфліктності в досліджуваному господарстві.

У табл. 2 розглянуто причини конфліктів (у % до загального числа виборів), про які зазначили працівники ДП «ДГ «Степне» Полтавського району. Таким чином, основними причинами конфліктів в ДП «ДГ «Степне» виступають: незадоволеність матеріальним стимулюванням (70% виборів), недостатній рівень емоційної сумісності працівників (60% виборів), недостатній рівень взаєморозуміння працівників (60% виборів), недостатній рівень культури спілкування (50% виборів), неадекватність оцінок один одного (50% виборів).

В табл. 3. досліджено способи вирішення конфлікту (у % до загального числа виборів) в ДП «ДГ «Степне», згідно анкетного опитування.

Згідно даних таблиці 3, провідними способами вирішення конфлікту в колективі ДП «ДГ «Степне» виступають: сильно ображаюся (60% виборів), компроміс (50% виборів), образи (50% виборів), пояснення в коректній формі (40% виборів).

Залежність між статтю і способами вирішення конфліктів подано в табл. 4.

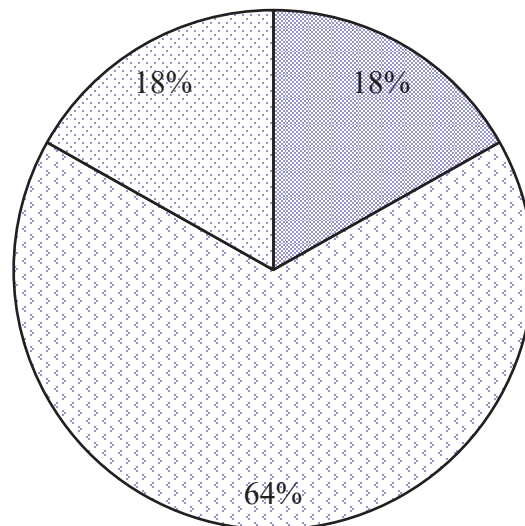
В даній таблиці, як і в попередніх вказані результати у% від загального числа виборів. Таким чином, чоловіки ДП «ДГ «Степне» в більшій мірі віддають

Таблиця 1

Тлумачення категорії «конфлікт» в загальному вигляді

Визначення	Автор(и), джерело
«Конфлікт – відсутність згоди між двома і більше сторонами, які можуть бути конкретними особами або групами. Це ситуація, коли «кожна сторона робить все, щоб прийняли її точку зору або ціль, і водночас заважає іншій стороні робити те ж саме»	М. Х. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі [8]
Конфлікт – це зіткнення протилежно направлених дій працівників, які зумовлені розбіжністю інтересів, цінностей та норм поведінки	Л. І. Михайлова [10, с. 139]
Конфлікт – прояв об'єктивних чи суб'єктивних протиріч, що виражається в протиставленні сторін	А.В. Дмитриев [4]
Конфлікт – це суспільний феномен, що проникає в усі сфери людського соціуму, в тому числі і в управлінську діяльність	М. І. Пірен [12; 13]

Джерело: опрацьовано на підставі [4; 8; 10; 12; 13]



■ так, часто ▨ так, але їх кількість прийнятна □ майже не буває

Рис. 1. Розподіл частоти конфліктів в робочому колективі ДП «ДГ «Степне» (у % до загального числа виборів), 2018 р.

Таблиця 2

Причини конфліктів працівників ДП «ДГ «Степне», 2018 р.

Причини конфліктів	% виборів
Звичка конфліктувати	20
Недостатній рівень культури спілкування	50
Недостатня інформованість про виробничі питання, винагороду	30
Незадоволеність матеріальним стимулюванням	70
Незадовільні виробничі умови	10
Некомпетентність керівництва	0
Несправедливий розподіл соціальних благ	20
Низька ступінь задоволеності працею	30
Недостатній рівень взаєморозуміння працівників	60
Неадекватність оцінок один одного	50
Недостатній рівень емоційної сумісності працівників	60

Таблиця 3

Способи вирішення конфліктів в ДП «ДГ «Степне», 2018 р.

Способи	% виборів
Пояснення в коректній формі	40
Бойкот	30
Компроміс	50
Погрози, залякування	10
Йду в іншу частину робочої зони	30
Намагаюся не дратувати	10
Застосовую силу	30
Образи	50
Погоджуюся з невдоволенням	10
Сильно ображаюся	60

перевагу деструктивним способам вирішення конфліктів (71,2%): в основному образами (22,2%), сильно ображаються (15,6%), застосовують силу (15,6%). Серед конструктивних способів чоловіки більшу перевагу надають компромісу (11,1%), намагаються не дратуватися (11,1%).

Жіноча частина робітничого колективу надає перевагу конструктивним способам вирішення конфліктних ситуацій (80,0%): компромісу (40,0%), поясненням в коректній формі, погодженню з невдоволенням (по 20% відповідно). Серед деструктивних способів було визначено як реакцію

Таблиця 4

Залежність між статтю і способами вирішення конфліктів в ДП «ДГ «Степне», 2018 р., %

Стать	Конструктивні способи					Разом відповідей	Деструктивні способи					Разом відповідей
	пояснення в коректній формі	компроміс	йду в іншу частину робочої зони	намагаюся не драгувати	погоджуюся з невдоволенням		бойкот	сильно ображаюся	загрози, залякування	застосовую силу	образи	
Чоловіча	4,4	11,1	2,2	11,1	-	28,8	11,1	15,6	6,7	15,6	22,2	71,2
Жіноча	20,0	40,0	-	-	20,0	80,0	-	20,0	-	-	-	20,0

на конфліктну ситуацію сильну образу (20%). Таким чином, серед чоловічої частини колективу необхідно в досліджуваному господарстві провести додаткові дослідження причин конфліктів та провести навчальні тренінги щодо поведінки в конфліктних ситуаціях.

Проведено дослідження щодо виявлення залежності між віком працівників та способами вирішення конфліктів (у % до загального числа виборів) (табл. 5). Отже, працівники віком до 35 років у більшій мірі надають перевагу деструктивним способам вирішення конфлікту (20,0%), аналогічно і працівники віком від 36 до 45 років (32,0%). При чому серед реакцій у двох вікових групах найбільшу питому вагу займають способи реакції на конфлікт «сильно ображаюся» (6,0 та 10,0% відповідно), «образи» (6,0 та 10,0% відповідно).

Працівники старше 45 років для реакції на конфліктні ситуації вибирають також більше деструктивних способів (14,0%), серед яких бойкот та загрози і заля-

кування (по 4,0% відповідей); серед конструктивних методів – компроміс (8,0%), пояснення в коректній формі, намагаюся не драгувати (по 2,0% відповідно). Залежність між рівнем освіти і вибором способів вирішення конфлікту (у % від загального числа виборів) демонструє табл. 6. Таким чином, працівники з загальною середньою освітою у більшій мірі віддають перевагу деструктивним способам вирішення конфліктів (66,0%), з середньою професійною та спеціальною частка деструктивних способів становила 32,0%, а з вищою – 14,0%, загальною середньою – 20,0%. Конструктивним способом вирішення конфліктів надають перевагу в основному працівники з середньою професійною освітою (20,0%) та незакінченою вищою та вищою (10,0%). В цілому, із зростанням рівня освіченості збільшується частка вибору конструктивних способів вирішення конфлікту.

Залежність між стажем роботи і вибором способів вирішення конфлікту (у % від загального числа виборів) розглянемо в табл. 7.

Таблиця 5

Залежність між віком респондентів і способами вирішення конфліктів в ДП «ДГ «Степне», 2018 р., %

Вік	Конструктивні способи					Разом відповідей	Деструктивні способи					Разом відповідей
	пояснення в коректній формі	компроміс	йду в іншу частину робочої зони	намагаюся не драгувати	погоджуюся з невдоволенням		бойкот	сильно ображаюся	загрози, залякування	застосовую силу	образи	
до 35 років	2,0	2,0	2,0	2,0	-	8,0	4,0	6,0	-	4,0	6,0	20,0
до 45 років	2,0	6,0	-	6,0	2,0	20,0	2,0	10,0	2,0	8,0	10,0	32,0
старше 45 років	2,0	8,0	-	2,0	-	12,0	4,0	2,0	4,0	2,0	2,0	14,0
Всього	6,0	16,0	2,0	10,0	2,0	40,0	10,0	18,0	6,0	14,0	18,0	60,0

Таблиця 6

Залежність між освітою респондентів і способами вирішення конфліктів в ДП «ДГ «Степне», 2018 р., %

Освіта	Конструктивні способи					Разом відповідей	Деструктивні способи					Разом відповідей
	пояснення в коректній формі	компроміс	йду в іншу частину робочої зони	намагаюся не драгувати	погоджуюся з невдоволенням		бойкот	сильно ображаюся	загрози, залякування	застосовую силу	образи	
загально середня	-	-	-	2,0	2,0	2,0	6,0	6,0	-	2,0	6,0	20,0
середня професійна, спеціальна	6,0	8,0	2,0	4,0	-	20,0	4,0	8,0	2,0	10,0	8,0	32,0
незакінчена вища і вища	-	4,0	-	6,0	-	10,0	-	4,0	4,0	2,0	4,0	14,0
Всього	6,0	12,0	2,0	12,0	2,0	34,0	10,0	18,0	6,0	14,0	18,0	66,0

Таким чином, у працівників із трудовим стажем до 5 років число виборів конструктивних (8,0%), а деструктивних способів вирішення конфліктів рівне (14,0%), у працівників із трудовим стажем до 10 років число виборів конструктивних способів вирішення конфліктів переважає (36,0%), що, на наш погляд, пояснюється тим, що працівники, які значний час працювали разом вже більш вільно спілкуються один з одним, виникає менше конфліктних ситуацій. Серед працівників зі стажем роботи більше 15 років переважають деструктивні способи вирішення конфліктів (16,0%).

Опитуваним (50 осіб) пропонувалося вибрати довільну (на їх погляд) кількість основних причин конфліктів. Аналізуючи головні причини виникнення конфліктів між працівниками та керівництвом, на думку працівників ДП «ДГ «Степне», в їх колективі зазначимо наступні: недостатній рівень взаєморозуміння (62,0%), недостатній рівень поінформованості (66,0%), незадовільний рівень стимулювання праці (56,0%), несправедливий розподіл соціальних благ

(46,0%) – тобто всі причини в основному пов'язані з прорахунками в управлінні.

Динаміку виникнення конфліктних ситуацій на ДП «ДГ «Степне» у 2016–2018 рр. представимо у табл. 8.

Таким чином, можна констатувати, з одного боку, позитивні тенденції у ДП «ДГ «Степне» відносно динаміки конфліктних ситуацій. Так, в 2018 р., порівняно з 2016 р., кількість міжособових конфліктів зменшилася на 11,8%, а кількість конфліктів між виробничими групами і адміністрацією – на 60,0%. Але варто зазначити, що дане зменшення було викликане не тільки поліпшенням внутрішнього мікроклімату в колективі, але й зменшенням загальної чисельності працівників.

Працівникам ДП «ДГ «Степне» було запропоновано визначити, які методи вирішення конфліктів на підприємстві переважно застосовує бригадир в підрозділі рослинництва по відношенню до своїх підлеглих. В табл. 9 розглянуті методи вирішення конфліктних ситуацій, які застосовує бригадир, на думку працівників, визначені за допомогою опитування.

Таблиця 7

Залежність між стажем роботи респондентів і способами вирішення конфліктів в ДП «ДГ «Степне», 2018 р., %

Рік	Конструктивні способи					Разом відповідей	Деструктивні способи					Разом відповідей
	пояснення в коректній формі	компроміс	йду в іншу частину робочої зони	намагаюся не драгувати	погоджуюся з невдоволенням		бойкот	сильно ображаюся	загрози, залякування	застосовую силу	образи	
до 5	-	2,0	2,0	2,0	2,0	8,0	2,0	6,0	-	2,0	4,0	14,0
до 10	4,0	4,0	-	6,0	-	14,0	6,0	10,0	-	12,0	8,0	36,0
до 15	2,0	6,0	-	4,0	-	12,0	2,0	2,0	6,0	-	6,0	16,0

Таблиця 8

Динаміка виникнення конфліктних ситуацій у ДП «ДГ «Степне», 2016–2018 рр.

Типи конфліктів	Роки			Відхилення показника 2018 р. від 2016 р.:	
	2016	2017	2018	абсолютне (+/-)	відносне (%)
Міжособові конфлікти	17	14	15	-2	11,8
Конфлікти між виробничими групами та адміністрацією	5	3	2	-3	60,0

Таблиця 9

Ранжування методів управління конфліктами бригадира рослинницької бригади ДП «ДГ «Степне», 2018 р.

Назва методу	Частота застосування, %
Структурні методи	15,0
Роз'яснення вимог до роботи	10,0
Координаційні та інтеграційні механізми	0,0
Загальноорганізаційні комплексні цілі	0,0
Використання системи винагород	5,0
Міжособові методи	85,0
Метод ухилення	15,0
Метод примушування	25,0
Метод згладжування	10,0
Метод співробітництва	5,0
Метод компромісу	25,0
Вирішення проблем	5,0

Таким чином, працівники галузі рослинництва ДП «ДГ «Степне» вказали на те, що у їх бригадира серед методів управління конфліктами переважають міжособові (85,0%), що логічно випливає з особливостей діяльності даного працівника.

Висновки. Отже, в ДП «ДГ «Степне» 64% працівників визнають існування конфліктів в їх трудовому колективі, але їх кількість вважають прийнятною. В основному працівники надають перевагу вирішенню конфліктів деструктивними способами, що не сприяє налагодженню сприятливого мікроклімату в колективі галузі. Таким чином, використовуючи дані проведеного дослідження, в ДП «ДГ «Степне» можливо сформулювати індивідуальну систему управ-

ління конфліктами, яка враховує особливості та причини конфліктів даного підприємства.

Основними шляхами запобігання виникненню конфліктів на підприємстві можуть бути:

- налагодження взаємодії між керівництвом і підлеглими за принципом «керівництво та персонал – партнери, які працюють для досягнення спільної мети»;
- підбір і розстановка працівників з урахуванням їхніх індивідуально-психологічних особливостей;
- дотримання принципу справедливості в будь-яких рішеннях, що торкаються інтересів колективу й особистості;
- всебічний розвиток корпоративної культури, налагодження дружніх стосунків між працівниками.

Література:

1. Біловодська О.А., Кириченко Т.В. Управління конфліктами в системі управління людським потенціалом підприємств. Економіка і суспільство. 2017. № 10. С. 177–182.
2. Гошко А.А., Дмитренко Г.А. Опорная концепция формирования управленческой элиты в Украине (и других восточнославянских государствах). Київ, 2001. 76 с.
3. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы / пер. с нем. Л.Ю. Пантиной. Москва : «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002. 208 с.
4. Дмитриев А.В. Социальный конфликт: общее и особенное. Москва : Гардарики, 2002. 526 с.
5. Костенко Н.В. Український соціум: проблеми трансформації. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2008. Вип. 33. С. 161–168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2008_33_18 (дата звернення: 26.11.2019).
6. Кравчук О. Трансформація соціально-трудових відносин в умовах формування мережевої економіки. Україна: аспекти праці. 2014. № 6. С. 11–21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2014_6_4 (дата звернення: 15.11.2019).
7. Криса О.Й. Управління конфліктами як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». 2008. № 633: Логістика. 915 с.
8. Мескон М.Х., Альберт М, Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. Москва : Дело, 1992. 702 с.
9. Міщук І.В., Пасічник В.Б. Теоретичні аспекти трудових спорів: поняття, значення, причини виникнення. Науковий вісник Херсонського державного університету. № 6–2. 2014. С. 115–118.
10. Михайлова Л.І. Управління персоналом. Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 248 с.
11. Никоничук В.М., Цимбріляк К.С. Роль та дії керівника в процесі розвитку конфлікту. Інноваційна економіка. № 9. 2013. С. 122–126
12. Пірен М.І. Конфлікти в системі політико-управлінської діяльності. Київ : Вид-во УАДУ, 2003. 240 с.
13. Пірен М.І. Конфліктологія : підручник. Київ : МАУП, 2003. 360 с.
14. Помаз О.М., Безуглий А.С., Микоць К.В., Рибалко В.А. Зв'язок національного менталітету працівників з управлінням конфліктами на вітчизняних підприємствах. Економічний форум. 2019. № 1. С. 110–114. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/> (дата звернення: 28.11.2019).
15. Примуш М.В. Конфліктологія: навч. посіб. для вузів. М-во освіти і науки України. Київ : Вид. дім «Професіонал», 2006. 282 с.
16. Психологія праці: навч. посіб. / Ложкін Г.В., Волянюк Н.Ю., Солтик О.О.; за заг. ред. Г.В. Ложкіна. Хмельницький : ХНУ, 2013. 191 с.
17. Семикіна М.В. Трансформація трудового менталітету персоналу у ракурсі економічної інтеграції України до Європейського Союзу. Вісник Тернопільської академії народного господарства, 2001. Ч. 2. С. 191–197.
18. Сівчук І. Особливості та передумови виникнення конфліктів в регіоні. Соціально-економічні проблеми і держава. 2010. Випуск 1(3). С. 99–103.
19. Сокол М. Колективний трудовий спір та конфлікт: відмінності понять. Історико-правовий часопис. URL: <http://stationline.org.ua/histori/113/21129-kolektivnij-trudovij-spir-ta-konflikt-vidminnosti-ponyat.html> (дата звернення: 26.11.2019).
20. Яремчук, С.С. Сучасні теорії в конфліктології [Текст] : навч. посіб. Чернівці : Рута, 2008. 72 с.

УДК 336

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

CURRENT TRENDS OF UKRAINIAN FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT

Пономарьова О.Б.

*старший викладач кафедри банківської справи
та фінансових послуг
Університету митної справи та фінансів*

Ропотарьова О.В.

*Senior Lecturer in Banking and Financial Services,
University of Customs and Finance*

Бабінян Л.Н.

*студентка
Університету митної справи та фінансів*

Vabinyan L.N.

*Student
University of Customs and Finance*

Яренчак М.В.

*студентка
Університету митної справи та фінансів*

Yarenchak M.V.

*Student
University of Customs and Finance*

У статті розглянуто стан фінансового ринку України на сучасному етапі його розвитку. Проаналізовано окремі показники діяльності страхових компаній, банківських та небанківських фінансово-кредитних установ та визначено ключові проблеми їх функціонування. З'ясовано, що в Україні банківська система є домінуючою серед інших сегментів фінансового сектора. Для досягнення найбільшої ефективності функціонування фінансового ринку запропоновано впровадження цілісної довгострокової стратегії розвитку фінансового сектору України. При цьому виконуючі завдання, які покладені на перспективний розвиток та стабільності в цілому, де один із головних, це вдосконалення регулювання фінансового ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, ринок фінансових послуг, банки, страхові компанії, лізингові компанії, кредитні спілки.

В статье рассмотрено состояние финансового рынка Украины на современном этапе его развития. Проанализированы отдельные показатели деятельности страховых компаний, банковских и небанковских финансово-кредитных учреждений и определены ключевые проблемы их функционирования. Установлено, что в Украине банковская система является доминирующей среди других сегментов финансового сектора. Для достижения наибольшей эффективности функционирования финансового рынка предложено внедрение целостной долгосрочной стратегии развития финансового сектора Украины. При этом исполняющие задачи, которые возложены на перспективное развитие и стабильности в целом, где один из главных, это совершенствование регулирования финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок финансовых услуг, банки, страховые компании, лизинговые компании, кредитные союзы.

The article deals with the state of the financial market of Ukraine at the present stage of its development. Some indicators of activity of insurance companies, banking and non-bank financial and credit institutions are analyzed and key problems of their functioning are identified. It is revealed that in Ukraine the banking system is dominant among other segments of the financial sector. In order to achieve the highest efficiency of functioning of the financial market, it is proposed to introduce a comprehensive long-term strategy for the development of the financial sector of Ukraine. At the same time, fulfilling the tasks of future development and stability in general, where one of the main ones is improving the regulation of the financial market.

Keywords: financial market, financial services market, banks, insurance companies, leasing companies, credit unions.

Постановка проблеми. Розвиток та становлення фінансового ринку України є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки держави. Добре функціонуючий страховий ринок, розвинені небанківські кредитні установи, пенсійні фонди та інші фінансові установи сприяють стабільному та прогнозованому розвитку усіх економічних процесів у суспільстві.

Актуальність цього напрямку дослідження обумовлена рядом причин: по-перше, потребою обґрунтування дослідження проблем, що мають місце на фінансовому ринку України. По-друге, відсутністю у вітчизняній науці теоретичних розробок правового характеру, що визначають здійснення регулювання фінансового ринку. По-третє, потребою в ефективних, у практичному відношенні, рекомендаціях стосовно подальшого розвитку та становлення фінансового ринку України. Фінансовий сектор є однією з найважливіших ланок національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переважна більшість вчених, які досліджують фінансовий ринок, значну увагу приділяють аналізу системи державного регулювання фінансового ринку та його окремих сегментів, дослідженню впливу глобалізації та останньої світової фінансової кризи на динаміку фінансового ринку, взаємодії фінансового та реального секторів економіки, інноваційного потенціалу фінансових інститутів, стійкості фінансових ринків. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням загальнотеоретичних та прикладних аспектів формування сучасної організаційної структури фінансового ринку висвітлене у працях таких науковців, як Красавина Л.М., Смолянської О.Ю., Опаріна В.М. та інших. Також, у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі існує багато визначень поняття «фінансовий ринок», іноді взаємозаперечливих, що відображає складність даної категорії. Водночас, на сьогодні, недостатньо досліджене питання чинників впливу на зміни інституційно-організаційної структури фінансового ринку України, адже чітке уявлення щодо цих чинників дозволяє отримати можливість впливати на них засобами державного регулювання та саморегулювання, нейтралізуючи можливі негативні наслідки дії окремих цих чинників.

Мета статті. Дослідження взаємозв'язку між секторами економіки фінансового ринку держав, розвиток і вплив банків на економічні аспекти розвитку фінансової системи.

На сучасному етапі розвитку економіки України все більшого значення набуває наявність ефективно організованого фінансового ринку, здатного забезпечити потреби економіки в інвестиціях шляхом акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів. Функціонування ринку неможливе без роботи фінансової системи, що забезпечує його нормальне існування і розвиток. Фінансовий ринок є важливим каналом фінансування економіки, фундаментом фінансової системи, що надає їй стабільності. Таким чином фінансовий ринок є цілісною системою, яка складається із взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, кожний з яких спроможний окремо впливати на розвиток цієї системи.

Фінансовий ринок – це складова фінансової системи держави, яка може успішно розвиватися і функціонувати лише в ринкових умовах. Розвиток фінансового ринку відображає гнучкість фінансової системи та швидкість, з якою вона може пристосуватися до змін в економічному та політичному житті країни, а також до різноманітних процесів, які відбуваються за її межами [2]. Для нормального функціонування економіки держави необхідно постійно мобілізувати, розподіляти і перерозподіляти фінансові ресурси. Для цього у економічній системі держави є два механізми: мобілізація коштів за допомогою податкової системи і фінансовий ринок, на якому відбувається розподіл і перерозподіл капіталу. Фінансовий ринок – це особливий ринок, на якому продаються і купуються особливий товар гроші, надані в користування на час у формі позик або назавжди [1]. Фінансовий ринок як цілісна структура взаємовідносин між економічними суб'єктами виконує ряд таких функцій: 1. Мобілізація тимчасово вільних грошових коштів через продаж цінних паперів. 2. Фінансування відтворювального процесу. 3. Сприяння переливу капіталу між галузями та компаніями. 4. Підвищення ефективності економіки в цілому.

Основними суб'єктами фінансового ринку виступають держава, населення, професійні учасники ринку – фінансові інститути та інститути інфраструктури, інститути поза фінансової сфери, а також іноземні учасники ринку. Головним завданням регулювання є узгодження інтересів всіх суб'єктів ринку шляхом встановлення необхідних обмежень і заборон в їх взаємовідносинах, а також непрямым втручанням в їхню діяльність. Товаром на фінансовому ринку є фінансові ресурси, тобто грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу та використання валового внутрішнього продукту, що створюється протягом певного часу в національній економіці країни. Але це твердження підтримують не всі вчені та науковці, деякі розглядають фінансовий ринок з точки перерозподілу фінансових за допомогою фінансового ринку має певні часові обмеження і здійснюється на умовах платності та на основі співвідношення попиту та пропозиції які у свою чергу знаходяться під впливом рівня конкуренції. Таким чином він повинен здійснювати мобілізацію і розподіл фінансових ресурсів, що сконцентровані у населення, у розпорядженні суб'єктів господарювання та в державних грошових фондах. Тобто фінансовий ринок у процесі перерозподілу фінансових ресурсів виконує ті функції, які не може виконати жодна складова фінансової системи, при цьому фінансовий ринок значно впливає на її ефективність, стійкість та еластичність. За допомогою фінансового ринку, як правило, мобілізуються і використовуються тимчасово вільні фінансові ресурси або ресурси, що мали раніше цільове призначення. Фінансовий ринок виник як наслідок у результаті появи потреби в додатковій формі мобілізації коштів для фінансового забезпечення розвитку економіки держави. Тобто можна стверджувати, щоб фінансовий ринок був досконалий та перспективний для країни потрібно, щоб він

відображав попит і пропозицію фінансових ресурсів і з найменшими затратами [4]. На ринку фінансових послуг України сьогодні найактивнішими інституційними учасниками є комерційні банки, страхові компанії та фондові біржі, оскільки вони акумулюють найбільшу питому вагу фінансових ресурсів та справляють прямий вплив на розвиток виробництва в країні, інвестиційний клімат та добробут населення. Роль і значення ринку банківських послуг у сучасному світі переоцінити важко. Як спеціфічний фінансовий інститут банківський ринок забезпечує безперервний грошовий обіг та обіг капіталу.

Отже, проаналізувавши дані табл. 1, встановлено, що за 2016–2018 роки кількість банківських установ має тенденцію до зменшення, відповідно кількість банків як з частковим, так із 100% іноземним капіталом також зменшуються. Починаючи 2017 року є помітним скорочення не лише кількості банківських установ, але і їх структурних підрозділів. Так, якщо на початок 2017 року нараховувалось 14972 діючих структурних підрозділів банків, то на початок 2018 року їх кількість зменшилась на 9,6% і склала 13535 підрозділів, а на початок 2019 року значення цього показника знову скоротилось (цього разу на 6,7%), і зупинилось на відмітці 12627 підрозділи [6].

При цьому з початку активи банківської системи України мали позитивну тенденцію до зростання, так за 2019 рік вони зросли на 11,28% відносно 2016 року. За аналізований період обсяг кредитів, наданих українськими банками юридичним і фізичним особам, зріс на 18,37%. Проте висока вартість кредитного ресурсу, а також обмежена кількість позичальників з достатнім рівнем кредитоспроможності поки істотно стримують розвиток кредитування. Враховуючи низьку якість активів банківської системи України та збиткову діяльність, зобов'язання банків протягом 2016–2018 років зменшилися на 38,75%. Регулятивний капітал банків України в грудні 2018 року збільшився на 30,5 млрд. грн.

З огляду на високе значення облікової ставки, а також обмеженість доступу до залучення зовнішнього фінансування і кредитів від НБУ, основним джерелом підтримки ліквідності банківських установ зараз є кошти населення. Значна кількість банківських установ з метою збереження клієнтської бази та для підтримки ліквідності притримує високі процентні ставки по вкладних рахунках, що свідчить про прийняття такими банками високоризикової стратегії [5].

Отже, аналіз сучасного стану банківського сектору української економіки дає можливість виявити декілька проблем в банківській сфері: політична та фінансова нестабільність в країні; низька якість банківських активів; зниження ліквідності банківських активів; низька довіра до банківської системи серед населення; недосконала та нестабільна нормативно-правова база в державі; висока ступінь вразливості банківської системи до валютно-курсової політики в країні, що проводиться НБУ.

Для зміцнення банківськими установами власних позицій на фінансовому ринку, їм потрібно, в першу чергу, покращити показники ліквідності через взаємодію з іншими фінансовими посередниками, торговцями цінними паперами, застосування нестандартних схем роботи з іншими гравцями ринку банківських послуг; пошук неформальних підходів у взаємовідносинах із клієнтами шляхом розробки індивідуальних графіків погашення заборгованості, організації проведення угод між вкладником і позичальником на вигідних для банку умовах та інформування про такі можливості клієнтів; розробка принципів нових банківських продуктів і послуг; створення позитивного іміджу банку тощо.

Важливим сегментом ринку фінансових послуг в Україні є ринок страхування, повноцінне існування якого є важливою умовою не лише для підвищення добробуту населення, але й для сталого економічного розвитку країни.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України за 2016–2019 роки, млн. грн.

Показник	Роки				Темп росту, 2018/2015, %
	2015	2016	2017	2018	
Кількість діючих банків, од., в т.ч.	176*	180*	163*	117*	66,47
з іноземним капіталом, од.	53	49	51	41	77,36
зі 100% іноземним капіталом, од.	22	19	19	17	77,27
Активи банків	1127192	1278095	1316852	1254385	111,28
Готівкові кошти та банківські метали	30346	36390	28337	34353	113,20
Кредити надані	815327	911402	1006358	965093	118,37
Вкладення в цінні папери	96340	138287	168928	198841	206,40
Капітал	169320	192599	148023	103713	61,25
Зобов'язання банків	957872	1085496	1168829	1150672	120,13
Регулятивний капітал	178909	204976	188949	130974	73,21
Результат діяльності	4899	1436	52966	-66600	-1359,6
Середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті, %	14,5	18,8	22,2	11,4	78,62
Середня відсоткова ставка за кредитами в іноземній валюті, %	8	8,3	6,4	6,8	85,0

Джерело: [6]

Отже, проаналізувавши дані табл. 2, можна зробити наступні висновки. На фінансовому ринку у 2018 році працювала 361 страхова компанія, з яких 49 компаній із страхування життя та 312 компаній, що надавали інші види послуг, крім страхування життя. Протягом 2018 року кількість страховиків зменшилася на 21, або 5%, у порівнянні з 2017 роком, а у порівнянні з 2016 роком – на 46. В цілому за підсумками 2018 року із реєстру виключено 30 страховиків і включено 9.

Загальний обсяг активів страховиків протягом 2018 року зменшився на 13,6%, або 9,5 млрд. грн. і склав 60,7 млрд. грн. Обсяг сформованих страхових резервів збільшився на 2,6 млрд. грн, або на 16,6% і склав 18,46 млрд. грн. Протягом 2018 році Нацкомфінпослуг проводився контроль за дотриманням страховиками вимог щодо покриття страхових резервів та нестрахових зобов'язань диверсифікованими та прийнятними активами, що в результаті призвело до змін у структури активів страхових компаній. Зокрема, станом на 31.12.2018 року найбільша доля активів страхових компаній зосереджена не в акціях, на відміну від 2017 року, а у банківських вкладах (12,6 млрд. грн., було – 9,0 млрд. грн.), сума активів в акціях зменшилась на 34%: з 18,0 млрд. грн до 11,9 млрд. грн.

Страхові платежі за результатами 2018 року зросли на 13,4%, або 3,5 млрд. грн., і склали 30,3 млрд. грн. Страховики протягом 2018 року збільшили обсяг страхових виплат на 60%, або 3 млрд. грн.

до 8 млрд. грн. Обсяг вихідного перестраховування в абсолютних величинах значно не змінився і склав 9,9 млрд. грн., проте зменшилась доля перестраховування за кордон з 85% до 75%. Темпи зростання основних показників, що характеризують сучасний стан розвитку ринку страхових послуг, обумовлені насамперед збільшенням обсягів добровільного страхування майна, що становить 80–85% від усіх страхових премій. Якщо говорити про абсолютні показники ринку – вони демонструють позитивну динаміку.

Одним із головних чинників розвитку фондового ринку в Україні його вплив на соціальний і економічний стан, зокрема на сприяння розвитку інвестиційних процесів, забезпечення впевненості і довіри інвесторів, ефективності використання капіталу та діяльності товариств. Пріоритетними напрямками державної політики в сфері регулювання фондового ринку є створення сучасної і досконалої законодавчої бази та правового середовища, здатного привернути увагу інвесторів її ефективно спрямовувати їхні капіталовкладення на відновлення та забезпечення подальшого зростання виробництва. Фондовий ринок України динамічно розвивається і на сьогоднішній час зареєстрованих комісією цінних паперів, становив 207,0 млрд. грн. [7].

Динаміка структури операцій із цінними паперами (табл. 3) у загальному обсязі операцій значно різниться, але, зважаючи на сумарну кількість операцій за останні роки, можна зробити висновок, що

Таблиця 2

Основні показники діяльності страхового ринку України за 2016–2018 роки, млн. грн.

Показник	Роки			Темп росту, 2018/2016, %
	2016	2017	2018	
Кількість страховиків, од.	315	382	361	91,3
Загальна сума активів	66387,5	70261,2	60729,1	86,4
Обсяг сплачених статутних капіталів	15232,5	15120,9	14474,8	95,7
Обсяг сформованих страхових резервів	14435,7	15828,0	18376,3	116,1
Валові страхові премії	28661,9	26767,3	29736,0	111,1
Валові страхові виплати	4651,8	5065,4	8100,5	159,9
Рівень чистих виплат, %	16,2	18,9	27,2	-
Чисті страхові премії	21551,4	18592,8	22354,9	120,2
Чисті страхові виплати	4566,6	4893,0	7602,8	155,4
Рівень чистих виплат, %	21,2	26,3	34,0	-
Сплачено на перестраховування	8744,8	9704,2	9911,3	102,1

Джерело: [3]

Таблиця 3

Загальний обсяг операцій (млрд. грн.) у 2011–2019 роки

Вид цінних паперів	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Акції	284	353	471	565	647	592	171	416	610
Державні облигації	60	62	99	354	856	1217	721	688	250
Облигації підприємств	135	205	81	70	104	125	99	70	135
Облигації місцевих позик	4	2	1	1	2	7	4	1	2
Цінні папери ІСІ	40	44	76	107	104	138	497	240	217
Векселі	213	192	269	316	358	412	3	2	33
Деривативи	0	0	0	4	24	25	18	9	59
Інші	19	25	71	126	77	15	164	903	1556
Усього	754	883	1067	1538	2148	2531	1677	2332	2862

Джерело: [8]

ринок цінних паперів розвивається та розширюється. Проводячи горизонтальний аналіз структури загального обсягу операцій, можна сказати, що найбільших змін зазнали угоди з векселями у 2017 р. З 412 млрд. грн. вони зменшилися до 3 млрд. грн., а в 2018 р. – до 2 млрд. грн. У всі роки значну питому вагу займали операції з акціями, їх обсяги значні, хоча й коливаються. З 2014 р. значними темпами почали зростати обсяги операцій із державними облігаціями, у 2016 р. зафіксовано їх найбільшу кількість – 1 217 млрд. грн., що перевищує будь-який вид операцій із цінними паперами за останні 10 років функціонування фондового ринку України.

Обсяг облігацій місцевих позик завжди мав незначну питому вагу у загальній структурі цінних паперів. Деривативи у перші роки розвитку ринку цінних паперів нашої країни майже не використовувалися, лише з 2015 р. обсяги почали зростати – до 24 млрд. грн. та більше. Обсяг інших цінних паперів, що не розглянуті детально в таблиці, у 2019 р. має найбільший обсяг, а саме 1 556 млрд. грн. У тенденції розвитку їх обсяг зростає. Таким чином, можна зробити висновок, що фондовий ринок України поступово розвивається, хоча й не досить значними темпами. Найбільшу питому вагу від загального обсягу операцій займають акції, державні облігації, цінні папери ІСІ та за останні декілька років інші цінні папери.

Розвиток економіки є неможливим без розвинутого, стабільного, надійного та ефективного фінансового ринку нашої держави. Таким чином, однією з найважливіших цілей сьогоденного етапу розвитку економіки країни є втілення обґрунтованих та системних реформ у фінансовому секторі для забезпечення додаткових джерел фінансування економічного зростання [9].

Висновки. В Україні банківська система є домінуючою серед інших сегментів фінансового сектора, і будь-які нестабільні явища в економіці, в першу чергу, відображаються на ній. Нестабільність вітчизняної фінансової системи пов'язана, найперше, з відстороненістю учасників фінансових ринків від стимулювання розвитку економіки, їх орієнтованість на отримання швидких прибутків, а також зумовлена відсутністю довіри населення до фінансово-кредитних установ та відсутністю ефективного позичальника. Фінансовий ринок має визначальний вплив на функціонування фінансової системи країни і від того наскільки стабільно він функціонуватиме та інтенсивно розвиватиметься, залежатиме і стабільність фінансової системи в цілому. В Україні слід впровадити цілісну довгострокову стратегію розвитку фінансового сектору України, а також для координації дій різних органів влади в сфері впровадження заходів щодо розвитку фінансового сектору.

Побудова реального і ефективного фінансового ринку потребує закладення в його основу певних принципів:

- вільний доступ до ринкової інформації і ринкових інструментів для всіх учасників фінансового ринку;
- прозорість ринку і реальний захист інвесторів;
- ліквідність фінансових інструментів ринку;
- конкурентоспроможність та ефективність;
- відповідність міжнародним стандартам.

Фінансовий ринок має досить складну внутрішню структуру, і щоб його функціонування досягало найбільшої ефективності тоді, коли задіяні усі його складові. При цьому виконуючі завдання, які покладені на перспективний розвиток та стабільності в цілому, де один із головних, це вдосконалення регулювання фінансового ринку.

Література:

1. Білоус О.А. Ринок облігацій як сегмент фондового ринку// Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 128.
2. Блага Н.В. Інформаційна прозорість фондового ринку України//Фінанси України. – 2005.
3. <https://www.mof.gov.ua/uk/finansova-politika> – сайт Міністерство Фінансів України.
4. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: Ніос, 2003. – С. 416.
5. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку, 2008. – С. 348.
6. Основні показники діяльності банків України / Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
7. Марена Т.В. Місце України на світовому фондовому ринку / Т.В. Марена [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/mesto-ukrainy-na-mirovom-fondovom-rynke>.
8. Офіційний сайт НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
9. Чернова О.В. Стан та динаміка розвитку світового ринку цінних паперів / О.В. Чернова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2825>.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОСТОРОВО-ЧАСОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

IMPROVEMENT OF SPACE-TEMPORAL ORGANIZATION OF ACTIVITIES OF STATE SERVANTS

Привалова Н.В.

кандидат наук державного управління,
старший викладач кафедри менеджменту організацій
Одеського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Privalova N.V.

Candidate of Science in Public Administration,
Art. Lecturer at the Department of Management of Organizations
Odessa Regional Institute of Public Administration of
the National Academy of Public Administration Office of President of Ukraine

В статті розкривається сутність просторово-часової організації діяльності держслужбовців, аналізуються сучасні механізми удосконалення організації їх діяльності, зокрема інтелектуальний інжиніринг, пов'язаний з аналізом, плануванням та управлінням знаннями. Надано визначення тайм-менеджменту як управління собою за допомогою відповідних методик та механізмів управління часом, що сприятимуть точної діагностиці тимчасових проблем у використанні часу та формуванню особистої технології, яка найповніше відповідає характеру, темпераменту, знанням та роду занять держслужбовців. Обґрунтовано актуальність впровадження в сферу державного управління найефективніших підходів, методів і прийомів тайм-менеджменту, а здійснення результативного менеджменту пов'язано з наявністю такої характеристики як «інновативність».

Ключові слова: самоменеджмент, тайм-менеджмент, механізми тайм-менеджменту, стиль поведінки державного службовця, інтелектуальний інжиніринг, просторово-часова організація діяльності.

В статье раскрывается сущность пространственно-временной организации деятельности госслужащих, анализируются современные механизмы совершенствования организации их деятельности, в частности интеллектуальный инжиниринг, связанный с анализом, планированием и управлением знаниями. Дано определение тайм-менеджмента как управление собой с помощью соответствующих методик и механизмов управления тем, способствующие точной диагностике временных проблем в использовании времени и формированию личной технологии, наиболее полно соответствует характеру, темпераменту, знанием и рода занятий госслужащих. Обоснована актуальность внедрения в сферу государственного управления эффективных подходов, методов и приемов тайм-менеджмента, а осуществление результативного менеджмента связано с наличием такой характеристики как «инновативность».

Ключевые слова: самоменеджмент, тайм-менеджмент, механизмы тайм-менеджмента, стиль поведения государственного служащего, интеллектуальный инжиниринг, пространственно-временная организация деятельности.

The purpose of the article is to reveal the nature and methods of improving the space-time organization of civil servants, analyze the modern mechanisms of improving the organization of human professional activity related to the analysis, planning and management of knowledge. The definition of time management as self-management with the help of appropriate techniques and mechanisms for managing topics that contribute to accurate diagnosis of time problems in the use of time and the formation of personal technology, most fully corresponds to the nature, temperament, knowledge and occupation of public servants. The urgency of introducing effective approaches, methods and techniques of time management into the sphere of public administration, and the implementation of effective management is connected with the presence of such a characteristic as «innovation».

Keywords: self-management, time management, time management mechanisms, behavior of a civil servant, intellectual engineering, space-time organization of activities.

Постановка проблеми. Тайм-менеджмент (управління часом), як вид діяльності засновником якого був Д. Адаїр, виник у ХХ ст. як нова управлінська технологія та новий управлінський засоби [1, с. 22]. Для сучасної людини час – це найбільша цінність для вирішення проблем, планування, оброблення інформації, налагодження зв'язків тощо. Управління часом може допомогти певним набором

навиків, інструментів і методів, які використовуються при виконанні конкретних завдань, проектів тощо. Цей набір включає широкий спектр діяльності, а саме: планування, розподіл, постановку цілей, делегування, аналіз тимчасових витрат, моніторинг, розстановку пріоритетів. Спочатку управління часом приписувалося лише бізнесу, але з часом, враховуючи що часові ресурси є обмеженими, тайм-

менеджмент поширився на особисту діяльність та діяльність державних службовців.

Практично кожний державний службовець, як суб'єкт управління, який постійно працює в умовах дефіциту часу, самовіддачі й певної напруженості, що зумовлена труднощами планування роботи при виникненні великої кількості складних ситуацій, потребує негайного вирішення проблем організації процесу управління, розв'язання конфліктів, розгляду заяв, скарг, прийняття участі у термінових нарадах тощо. Ці проблеми саме й гальмують процес своєчасного прийняття відповідних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми тайм-менеджменту проводилися в різних напрямках. До них відносяться відомі дослідження сприймання часу (Г. Архангельський), бачення часової перспективи (Т. Лазоренко, Л. Зайверт), динаміки розвитку мотивації особистості (К. Левін, Х. Томе), вивчення певного життєвого циклу, його часових, біографічних характеристик (Б. Ананьєв, Ю. Конотопцева). Проблема дефіциту часу у різних умовах праці і станах людини досліджувалась багатьма вітчизняними вченими (О. Буряченко, С. Іваницька, Т. Галайда, В. Пономаренко), просторово-часову організацію діяльності фахівців державного управління розглядала Н. Шаргародська. В основу роботи покладено теоретичні роздуми про значення філософських категорій простору і часу вітчизняних фахівців (Л. Калініченко, Є. Гаврилова, Н. Черненко), а також принципи часового аналізу праці та подання про тимчасову форму як про засіб діяльності суб'єкта (Р. Толочій).

Разом з тим питання тайм-менеджменту державного службовця набуває особливого значення, що потребує подальших досліджень і формує основне завдання з дослідження основ планування робочого часу державного службовця.

Слід відзначити, що відмітними рисами професійної діяльності державного службовця в сучасній Україні є швидка зміна навколишнього оточення і умов професійної діяльності, особливо в умовах безперервних реформ. Специфічною особливістю тимчасового аспекту організації діяльності державних цивільних службовців є її переривчастий характер, що створений великою кількістю різнопланових доручень, що надходить зверху. Держслужбовцям необхідно постійно коригувати плани для вирішення тимчасових внутрішніх конфліктів у своїй діяльності: виконання в зазначений термін одночасно декількох доручень з однакою терміном виконання і однакою важливістю. Існуюча система санкцій і покарань за недотримання термінів змушує державного службовця робити вибір між своєчасним або якісним виконанням певних доручень.

Державний службовець повинен постійно адаптуватися до обставин, що змінюються, освоювати нові сучасні технології управління. При цьому, як правило, в ситуації невизначеності на нього посилюється тиск як з боку власного керівництва (необхідно доручення виконувати якісно і в строк), так і з боку

суспільства (громадян і бізнес цікавить отримання якісних і своєчасно наданих державних послуг).

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних механізмів тайм-менеджменту у діяльності державного службовця та розроблення практичних рекомендацій щодо його використання у професійній діяльності державних службовців.

Виклад основного матеріалу. Однією з складових самоменеджменту є тайм-менеджмент, або управління власним часом, що передбачає самоорганізацію, організацію свого робочого та позаробочого часу. Система управління часом складає поєднання процесів, інструментів, техніки і методів. Звичайне управління часом є необхідністю в розвитку будь-якого проекту, оскільки визначає час завершення проекту і масштаб. Тайм-менеджмент передбачає виконання цілої низки обов'язкових кроків, зокрема:

- проведення аудиту особистої і управлінської ефективності;
- визначення точки відліку для створення власного плану;
- формулювання особистої місії як емоційно мотивуючого чинника;
- побудови основ стратегічного та тактичного планування (квартал – місяць – тиждень – день);
- володіння мистецтвом визначати пріоритети;
- проведення аналізу досягнутого, використання методики вдосконалення процесу досягнення цілей тощо.

Г. Архангельський пропонує два шляхи економії часу для сучасного керівника органу державної влади:

- встановлювати пріоритети та відсікати непотрібні завдання, зменшити обсяг роботи за рахунок делегування повноважень підлеглим, позбавлення непотрібних нарад тощо.

- планувати завдання на день, тиждень, місяць, рік, проводити підготовлені наради, розробляючи чіткий сценарій дій і порядок дня, розробити систему роботи з документами, аналізувати власну роботу, виробляти алгоритм вирішення завдання та шляхи і методи підвищення ефективності використання робочого часу [2, с. 309].

При внесенні в адміністративні регламенти принципів тайм-менеджменту з'являється можливість особливим чином інституціоналізувати певний набір технік і забезпечити їх ефективне застосування. При цьому істотно підвищується продуктивність роботи державних службовців. В якості одного із завдань реформування системи державного управління виступає формування ділової етики службовців, де важливим фактором є регламентація окремих дій, наприклад, необхідність вказувати до якого часу буде розглянута заявка, а також прийнято рішення.

У нашій країні система державного управління розвивається слідом за економікою нового типу, що неминуче пов'язано з поступовим відходом від командно-адміністративних методів переважно до економічних. Нинішня система управління заміщається іншою системою, в якій явно видно елементи ринкових механізмів. Можна стверджувати, що дер-

жавна служба, особливо на муніципальному рівні, поступово стає сферою надання специфічних послуг.

Відзначимо той факт, що здійснення результативного менеджменту з позитивним синергетичним ефектом в державній службі пов'язано з наявністю такої ключової характеристики як «інновативність». В сучасних умовах запорукою успішної діяльності будь-якої державної установи стає формування і розвиток його інноваційного потенціалу. При цьому в практиці їх роботи все більше проникає технологія створення команд, як гнучких і тимчасових творчих груп, які орієнтовані на створення нового або ж вдосконалення вже існуючого продукту чи послуги.

Аналіз публікацій по темі дослідження показав, що тайм-менеджмент спочатку приписувався лише бізнесу або ж індивідуальній трудовій діяльності, але з часом це поняття значно розширилося, включивши особисту діяльність на загальних підставах. Наразі система тайм-менеджменту – це поєднання процесів, інструментів, а також всіляких технік і методів, що застосовуються з метою більшої віддачі і результативності праці. Однак важливо розуміти, що «нав'язати» використання методів тайм-менеджменту неможливо, тому крім самомотивації співробітників, в тому числі і державних службовців, важлива роль повинна бути відведена стимулювання за допомогою встановлення ключових показників ефективності діяльності. Саме після того, як в адміністративних регламентах будуть встановлені максимальні терміни здійснення тих чи інших дій або ж термінів прийняття рішень, ефективність роботи підвищується за допомогою «управління по обмеженням». Подальше же її зростання можливе при використанні «управління за структурою», втручання керівництва в процеси самоорганізації.

Вміння управляти часом здатне озброїти державного службовця необхідними інструментами і методами, допомогти виробити навички, які використовуються при постановці цілей і виконанні завдань, реалізації певних проектів тощо. Такий набір може включати в себе досить широкий спектр діяльності: аналіз та самоаналіз, постановку цілей, планування, розстановку пріоритетів, розподіл та делегування завдань на виконання, аналіз витрат часу, проведення моніторингу тощо.

Традиційно дослідники розглядають тайм-менеджмент як складову самоменеджменту, що динамічно розвивається, основне завдання якого полягає у виявленні методів і принципів ефективного управління часом, емоціями, ресурсами, ролями у команді тощо. Аналіз поглядів учених щодо сутності поняття «тайм-менеджмент» свідчить про відсутність сьогодні єдиної думки та поліваріантність цього поняття [1, с. 126; 2, с. 78].

З точки зору дослідників, зокрема, Н. Черненко, виділяється два підходи до тайм-менеджменту: філософський та інструментальний. Філософський підхід відзначає, що тайм-менеджмент є метою і сенсом життя та приносить певну користь. Інструментальний бізнес-підхід до тайм-менеджменту розглядається як інструмент досягнення результатів [11].

Л. Зайверт у процесі вивчення тайм-менеджменту виділив дві абсолютно протилежні парадигми: швидкості та повільності [5, с. 115]. З погляду першої парадигми швидкість усе більше стає важливим чинником діяльності: скорочуються терміни виконання проектів, цільова аудиторія і типова для неї поведінка стають усе більш непередбачуваними: панує короткочасність, потрібно упоратися з більшою відповідальністю і збільшеними очікуваннями в плані ініціативного й творчого підходу до справи.

На відміну від швидкісного, повільний тайм-менеджмент усуває симптоми, але не причину проблеми часу. Відповідні регламенти розпорядку дня, переліки потрібних справ і оглядів проектів, поза сумнівом, допоможуть державним службовцям раціональніше використовувати робочий час.

На думку С. Іваницької, тайм-менеджмент являє собою систему методик та інструментів, за допомогою яких фахівець може досягти відмінних результатів. Державні службовці, які мало знайомі з цим напрямом, уявляють його тільки системою планування і структуризації часу. Отже, планування є важливою складовою системи самоменеджменту, але це не єдиний метод, що використовується тайм-менеджментом [6].

У своїх дослідженнях Т. Лазоренко наголошує, що тайм-менеджмент співвідноситься із загальними питаннями управління процесами усередині організації, іноді – з персональними навиками й особовими компетенціями державного службовця [8, с. 633].

Як правило, процес тайм-менеджменту включає такі складові: управління емоціями і працездатністю; розстановка пріоритетів; фіксація і постановка завдань; досягнення поставлених цілей; підведення підсумків тощо.

Враховуючи різні думки, підходи та точки зору дослідників, можна констатувати, що під тайм-менеджментом можна розуміти управління собою, за допомогою відповідних методик та механізмів управління часом, що сприятимуть точної діагностиці тимчасових проблем у використанні часу та формуванню особистої технології, яка найповніше відповідає характеру, темпераменту, знанням та роду занять державних службовців.

Заданими В. Євдокімова [4] низку проблем, які виникають у державних службовців при управлінні часом можна систематизувати наступним чином (табл. 1).

Ще один розповсюджений механізм управління часом – це інтелектуальний інжиніринг, якій Л. Зайверт розуміє як процес нових інтелектуальних розробок для вирішення актуальних проблем тайм-менеджменту [5, с. 146].

Діяльність державних службовців за своєю функціональною структурою відноситься до системи професій типу «людина-людина», специфіка якого полягає в тому, що вони мають здвоєний предмет праці. З одного боку, головний їх зміст полягає у взаємодії між людьми, але з іншого – такі професії вимагають від фахівців спеціальних знань, умінь і навичок у певній галузі виробництва, науки і техніки, мистецтва тощо [3].

Таблиця 1

Перелік проблем з тайм-менеджментом у державних службовців

Проблема	Частка часу, %
Стратегічне та оперативне планування робіт, постановка цілей і визначення термінів виконання роботи.	17
Визначення робочих пріоритетів	9
Прагнення відкладати справи «на потім»	11
Проблеми зі співробітниками, телефонними дзвінками і відвідувачами, які заважають ефективно працювати	12
Неефективне організоване співробітництво з керівництвом і/або підлеглими	9
Побоювання делегувати справи іншим людям	8
Проблем з організацією і проведенням нарад	5

На думку Б. Трейси суттєва відмінність в індивідуальному погляді на тайм-менеджмент пов'язана з тим, у якому часі працює державний службовець: монохромному або в поліхромному [10, с. 46]. Якщо в монохромному, то державний службовець – людина, яка працює точно за годинником, заздалегідь планує справи і зазвичай дотримується свого розпорядку.

Якщо в поліхромному часі, то державний службовець витрачає час по-різному залежно від різних ситуацій, які неможливо передбачити (наприклад, інтуїція або настрої). Він не може заздалегідь вирішити, скільки часу буде потрібно на те, щоб поговорити з колегами, подолати конфлікт тощо.

Д. Моргенстерн [9, с. 97] виділив чотири різновидності регуляції часу фахівців (табл. 2).

Наступний механізм удосконалення просторово-часової організації діяльності державних службовців – це стиль поведінки або часовий тип. Науковці, зокрема Л. Калініченко [7, с. 97] досліджують чотири стилі поведінки фахівців: відповідальний, домінуючий, ініціативний та постійний (рис. 1).

Відповідальні фахівці орієнтуються на завдання; це – інтроверти, які прагнуть правильно робити пра-

вильні речі, вони пунктуальні, прагнуть до акуратності і точності. Домінуючі фахівці орієнтуються на завдання; це – екстраверти, які прагнуть узяти ситуацію під контроль, перехопити ініціативу і досягти результату, люблять приймати виклик і перемагати.

Ініціативні фахівці орієнтуються на людей, це – екстраверти, яким потрібно, щоб їх почули, вони прагнуть мотивувати інших, хочуть переконувати співробітників в своїй правоті і впливати на них. Постійні фахівці орієнтуються на людей; це – інтроверти, які прагнуть до гармонії та стабільності, підтримки інших і піклування про нормальні відносини у колективі. Отже, можна зробити висновок, що не існує хороших або поганих типів поведінки, необхідно знати свої сильні та слабкі сторони, щоб в складних ситуаціях упевнено управляти своїм часом і самим собою.

Нове явище нашого життя, що стрімко мчить, – це поява нових професій. Так, така професія як тайм-менеджер враховує загальні психологічні особливості людей, а також умови їх праці в конкретних умовах. Ці фахівці пропонуються найбільш ефективні графіки роботи, показуються приховані резерви, які має кожна людина.

Таблиця 2

Різновидності регуляції часу фахівців

Тип	Характеристика
Стихийний чи повсякденний	Дії фахівця залежать від подій і обставин життя, цей спосіб регулювання часу життя характеризується ситуативністю поведінки, короткотерміною і пасивною регуляцією
Функціональний чи дійовий	Фахівець планує необхідні дії та визначає їх напрям, своєчасно включається до них, добивається ефективності, однак відсутня пролонгована регуляція часу життя, даний тип є прикладом короткотерміною активної регуляції часу
Споглядальний чи пролонгований	Фахівець пасивно відноситься до часу, у нього відсутній чіткий погляд на організацію часу свого життя
Творчий чи перетворювальний	Фахівець творчо використовує час, пролонговано здійснює управління часом, пов'язуючи його зі змістом життя, з вирішенням організаційних проблем тощо

		Характер фахівців	
		Інтроверти	Екстраверти
Орієнтація фахівців	На завдання	Відповідальні	Домінуючі
	На людей	Ініціативні	Постійні

Рис. 1. Стилi поведінки фахівців

Наразі формується інноваційна модель управління, яка найбільш яскраво проявляє себе в тих областях, де виникла гостра потреба нових підходів, де складність, рухливість і невизначеність зовнішнього середовища спонукає мобілізувати всі ресурси для вирішення поставлених завдань.

Висновки. Використовуючи інструменти управління часу, державний службовець мусить вивчати не певну технологію організації часу, а саме механізми формування особистої технології, яка найповніше відповідає його характеру, темпераменту, біологічним ритмам та роду занять.

На нашу думку, в державних установах, на курсах підвищення кваліфікації необхідно проводити семінари і тренінги з сучасних проблем управління часом, які дозволять їм отримати додаткові знання та практичні навички оптимізації свого навантаження, ефективної й раціональної побудови структури часу, оволодіння методами його економії. Таки заходи отримання методичної і консультативної допомоги дозволять підняти рівень організаційної роботи, підвищити якість, культуру і ефективність управлінської праці.

Аналіз впливу тайм-менеджменту на професійний розвиток державних службовців показав, що часова форма діяльності державного службовця включає сукупність знань і уявлень про характерис-

тики зовнішніх умов діяльності, часову організацію власної діяльності (планування, розстановка пріоритетів), досвід витримування часових інтервалів і термінів, в тому числі прискорення і уповільнення темпу власних дій.

В сучасних умовах тайм-менеджмент абсолютно в будь-якій сфері діяльності, в тому числі і в державній службі, зазнає різного роду зміни. Основну тенденцію перетворень в процесі тайм-менеджменту в державній службі ми бачимо у перенесенні не тільки управлінських методів, але і технологій, а також всіляких прийомів з комерційної сфери у державну. Ті підходи і технології тайм-менеджменту, які пройшли успішну апробацію у фірмах і досягли певного успіху, повинні повсюдно впроваджуватися в практику управління інших організацій, в тому числі й державних. Таким чином, можна дійти висновку про те, що відбувається все більше «розмивання» кордонів між комерційними та некомерційними організаціями, яка обумовлює актуальність впровадження в сферу державного управління найбільш ефективних підходів і прийомів тайм-менеджменту.

Застосування методів підвищення ефективності використання робочого часу (тайм-менеджменту) показало, що необхідне коригування запропонованих технік спеціально для державних службовців з урахуванням особливостей їх діяльності.

Література:

1. Адаир Дж. Эффективный тайм-менеджмент / Джон Адаир. – Москва : «Эксмо», 2003. – 267 с.
2. Архангельский Г. Корпоративный тайм-менеджмент : энциклопедия решений / Г. Архангельский. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 160 с.
3. Бураченко О.Є. Часова організація діяльності державних службовців / О.Є. Бураченко, С.А. Яроміч // Призовський економічний вісник Електронне фахове видання. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2018, вип. 1(06). Режим доступу : <http://rev.kpu.zp.ua/vypusk-1-06>. – Назва з екрана.
4. Євдокимов В.О. Основи планування тайм-менеджменту державного службовця / В.О. Євдокимов, Ю.В. Конотопцева. Електронне фахове видання. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2016-2/doc/4/402.pdf>. – Назва з екрана.
5. Зайверт Л. Если спешишь – не торопись: новый тайм-менеджмент в ускорившемся мире: семь шагов к эффективности и независимости в использовании времени / Л. Зайверт. – Москва : АСТ Астрель, 2007. – 255 с.
6. Іваницька С.Б. Впровадження європейських методик тайм-менеджменту в Україні [Електронний ресурс] / С.Б. Іваницька, Т.О. Галайда, Р.М. Толочій // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 21. – С. 288–292. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-21-2018>. – Назва з екрана.
7. Калініченко Л.Л. Особливості впровадження тайм-менеджменту на підприємстві / Калініченко Л.Л., Гаврилова А.О. // «Молодий вчений». – 2017. – № 1(41). – С. 60–63.
8. Лазоренко Т.В. Правила успішного використання тайм-менеджменту / Т.В. Лазоренко // «Молодий вчений». – 2017. – № 1(41). – С. 632–635.
9. Моргенстерн Д. Тайм-менеджмент: Искусство планирования и управления своим временем и своей жизнью / Д. Моргенстерн. – Москва : Добрая книга, 2013. – 256 с.
10. Трейси Б. Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управления собственным временем / Б. Трейси. – Москва : СмартБук, 2007. – 79 с.
11. Черненко Н.М. Тайм-менеджмент як засіб удосконалення професійної діяльності державних службовців / Н.М. Черненко. Електронне фахове видання. – Режим доступу : [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02\(6\)/11.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11.pdf). – Назва з екрана.

БАГАТСТВО ТА БІДНІСТЬ: ЕКОНОМІКА СОЦІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

WEALTH AND POVERTY: ECONOMICS OF SOCIAL STRUCTURE OF MODERN SOCIETY

Свердан М.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування*

Sverdán M.M.

*Ph.D. in Economics
National University of Bioresources and Nature Management*

У статті досліджено питання економічної стратифікації суспільства. Розкрито суть понять багатства та бідності, передумови їх появи і роль в системі економічної нерівності. Відображено окремі причини та наслідки економічної нерівності. Відображено специфічні характеристики та макроекономічні наслідки багатства й бідності. Визначено передумови виникнення й поширення бідності. Відображено види бідності та характер їх прояву. Визначено передумови виникнення та розвитку багатства. Розкрито економічний потенціал багатства. Досліджено сучасну специфіку багатства. Визначено цінність багатства для суспільства та держави. Подано пропозиції для подолання бідності.

Ключові слова: багатство, бідність, нерівність, добробут, розподіл.

В статье исследован вопрос экономической стратификации общества. Раскрыта сущность понятий богатства и бедности, предпосылки их появления и роль в системе экономического неравенства. Отражены отдельные причины и последствия экономического неравенства. Даны специфические характеристики и макроекономические последствия богатства и бедности. Определены предпосылки возникновения и распространения бедности. Отражены виды бедности и характер их проявления. Определены предпосылки возникновения и развития богатства. Раскрыт экономический потенциал богатства. Исследована современную специфику богатства. Определена ценность богатства для общества и государства. Предоставлены предложения для преодоления бедности.

Ключевые слова: богатство, бедность, неравенство, благосостояние, распределение.

The paper is dedicated to the study of the question of economic stratification of society. The essence of concepts of wealth and poverty is covered out, prerequisites for their appearance and role in the system of economic inequality. Some causes and consequences of economic inequality are reflected. Specific characteristics and macroeconomic consequences of wealth and poverty are reflected. Preconditions of occurrence and spread of poverty are determined. Types of poverty and the nature of their manifestations are recognized. Preconditions of occurrence and spread of wealth are determined. An economic potential of wealth is covered out. Modern specifics of wealth are investigated. The value of wealth for society and the state is determined. Suggestions for poverty alleviation are presented.

Keywords: wealth, poverty, inequality, wellbeing, distribution.

Постановка проблеми. Сучасна ринкова економіка динамічно прогресує. Економічне зростання відбувається у швидких темпах і забезпечує виробництво продукту, достатнього для повноцінного забезпечення суспільства необхідними благами і пристойного рівня добробуту всіх індивідів, якщо він розподіляється справедливо у рівнозначних частинах [36]. Насправді, економічні дисбаланси ринкового господарства обумовлюють нерівномірний розподіл суспільних благ між індивідами, що породжує економічну нерівність та формує різні соціальні верстви. Матеріальне становище членів суспільства завжди різнилося протягом розвитку людства: для різних соціальних прошарків властивим є відповідний рівень економічного добробуту. В крайніх формах в суспільстві відбувається зубожіння значної частини населення при значному майновому розшаруванні та появі нечисленних, але насправді

заможних осіб. Наявність багатих та бідних верств – наслідок відмінностей матеріального становища індивідів; економічна нерівність завжди існує в суспільстві, навіть у найрозвиненішому [11]. Також, багатство та бідність обумовлюють специфіку економічних сил та особливості господарського потенціалу в країні.

Домінуюча донедавна соціально-класова нерівність суспільства вже не має на сьогоднішній день настільки відчутного значення, як раніше. Відомі історії програми анти-класової політики ставили за мету зменшення чи й повну ліквідацію соціально-економічної нерівності; однак такі заходи породжували її нові модифіковані форми, які лише гальмували розвиток економіки і соціальне забезпечення. Навіть вважається, що нерівність є тією ціною, яка сплачується за динамічне економічне зростання, властиве для капіталізму [46].

Зазначене питання розглядається в контексті соціальної стратифікації, яке в значній мірі є «джеркалом» суспільства. Стратифікація наявна в суспільстві у всі часи; так було, є і буде. Стратифікація суспільства об'єктивно обумовлює соціальну нерівність, потенційні можливості індивідів досягти певної позиції в середньому класі чи й взагалі піднятися на вершину соціальної (економічної) піраміди. Кожне суспільство – соціально структуроване, в якому присутні різні прошарки індивідів з неоднаковим розподілом між ними привілеїв та благ [5].

Соціальна стратифікація суспільства автоматично засвідчує нерівність індивідів, а не просто їх різне становище. У відображенні суспільного устрою загалом, соціальна стратифікація – це логічне структурування нерівності між різними групами осіб, їх розміщення (рангування) відповідно до «ресурсів», які вони контролюють: доходів та власності (багатства); престижу (соціального статусу); влади (могутності). Це система регульованої нерівності, в межах якої формуються, функціонують та взаємодіють всі соціальні прошарки суспільства.

В «чистому» вигляді соціальна стратифікація суспільства на сьогоднішній день вже не є настільки привабливою. Більш актуальним сучасним критерієм ідентифікації структури суспільства є економічна стратифікація, яка в значній мірі є елементом і доповненням в складі характеристик соціальної стратифікації суспільства. Водночас, економічна стратифікація – окрема самостійна категорія кваліфікації суспільного устрою, яка все більше утверджується в сучасному суспільстві [25]. Економічна стратифікація означає поділ суспільства за рівнем матеріального достатку; її суть полягає в констатації зміни рівня доходів та добробуту між різними соціальними верствами в суспільстві [18; 34].

Побудова соціальної структури суспільства на основі економічного індикатора можлива у двох альтернативних напрямках. Перший – формування середнього класу як основного прошарку населення («європейський» варіант). Другий – створення суспільства з двома соціальними групами: багаті та бідні («латиноамериканський» варіант). Як правило, середній клас задоволений своїм соціально-економічним становищем, оскільки має пристойний рівень життя, його цілком влаштовує наявний суспільний уклад, існуючий порядок речей та цінностей; тому, він проти будь-яких радикальних змін, соціальних потрясінь, експериментів. Середній клас – це економічно забезпечені та незалежні особи, які отримують прийнятні доходи, мають достатню платоспроможність та здатні самостійно забезпечити належний та бажаний рівень добробуту. Традиційно, сучасні соціально орієнтовані ринково розвинуті суспільства мають трирівневу соціальну ієрархію: багаті (заможні); середній клас; бідні (малозабезпечені). Натомість, економічно поляризоване суспільство за принципом «багаті – бідні» означає концентрацію капіталу, доходів та власності в руках обмеженого кола заможних осіб, та, водночас, масову злиденність більшої частини населення, а наявність серед-

нього класу є доволі відносним поняттям (що доповнюється також такими речами, як корупція, тіньова економіка, тощо; зокрема, тінізація економіки заважає реально оцінювати масштаби як бідності, так і багатства).

Вказане пояснює необхідність дослідження крайніх суспільних форм соціально-економічної нерівності як одного з актуальних викликів сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринкова економіка завжди передбачає нерівномірний розподіл благ та добробуту в суспільстві. Це один з негативних, але закономірних, проявів ринкового механізму, виправити який намагається держава [37]. Ринок пропонує практично безмежну кількість благ, однак результатом їх розподілу завжди є економічна нерівність, різний стан добробуту індивідів, поділ суспільства на багатих та бідних [24].

Економічна нерівність – актуальний предмет наукових досліджень, який ніколи не втрачає свого значення. Й навіть більше того, вказана тема все більше посилюється в подальшому процесі суспільного розвитку [3; 29; 32]. Причиною цьому слугує те, що суспільство чимдалі тим більше різниться за умовами забезпечення індивідів благами та рівнем добробуту, внаслідок чого зростає й економічна нерівність [7; 9]. До того ж, суспільство в значній мірі продовжує поділятися на заможних та незабезпечених – багатих та бідних, й очевидною тенденцією є зростання бідності [1; 8; 31].

Проблема багатства та бідності, їх співіснування викликають особливий інтерес [13; 15]. Для урівноваження забезпеченості індивідів благами активно впроваджуються моделі економіки добробуту [2; 19; 26; 33]. Безумовно, вони дають відчутний результат, але й піддаються водночас вагомій критиці [23; 30].

Мета дослідження. Мета статті полягає в дослідженні проблематики співвідношення «багатство – бідність», що завжди супроводжує цивілізаційний розвиток. В цій простій системі понять домінує, як правило, остання позиція, що визначається як одна з найвагоміших соціальних проблем суспільства, хоча переважно розглядається та вирішується саме в економічній площині, оскільки, насправді, бідність має економічне походження й оцінку, та на цій підставі обумовлює соціальний статус індивіда в суспільстві (водночас, це може бути й замкнуте коло). Переоцінка бідності та недооцінка багатства мають відповідні значення при визначення орієнтирів та закладенні фундаменту збалансованого соціально-економічного розвитку суспільства. Для цього поставлене завдання різнобічного дослідження багатства та бідності як форм економічної нерівності, розподілу благ, забезпечення загального добробуту в суспільстві.

Виклад основного матеріалу. Організоване суспільство автоматично передбачає наявність в ньому соціальної та економічної нерівності, оскільки всі індивіди та верстви населення перебувають в неоднакових умовах, мають різні соціальне становище і економічний достаток [21]. Поділ суспільства на

заможні та малозабезпечені прошарки утвердилися одночасно з його появою, як і поняття «багатство – бідність». Нерівномірний розподіл доходів та власності (достатку) в суспільстві – економічна норма, об'єктивно сформована на основі ринкових законів господарювання [14]. В соціальному відношенні вона, можливо, й може розглядатись як дещо неправильне й навіть шкідливе для суспільства, що деформує його та порушує його устрій. Однак, змінити соціально-економічний лад навряд чи можливо; відповідно, сумнівною видається також й ліквідація нерівності, а, натомість, створення «ідеального» суспільства з однаковим соціальним статусом та рівнем економічного добробуту індивідів [10].

Економічна сфера життєдіяльності індивідів з'явилась значно раніше, ніж була сформована первинна соціальна структура організації суспільства, та супроводжує розвиток цивілізації випереджуваними темпами, обумовлюючи в адекватній мірі характер соціальних перетворень. Саме економічні чинники в сучасних умовах визначають співвідношення соціальних сил в суспільстві. З тих пір, як існує суспільство, наявною в ньому є економічна нерівність, яка в традиційному сприйнятті зводиться до співставлення понять «багатство» та «бідність» як критичних індикаторів соціального становища індивідів.

Поєднання протилежних категорій «багатство – бідність» – одвічна вісь, навколо якої обертається повсякденне життя, тривають соціально-економічні обговорення, політичні диспути та філософські дискусії; вона нанизує на себе актуальні та прагматичні поняття, зокрема, такі, як рівність та справедливість.

Питання багатства та бідності розглядається з давніх часів, коли почали створюватись держави та соціально організовані суспільства, розроблялись засади господарювання та економічних відносин, встановлювались ринкові інститути та правила, з'явився інтерес до приватної власності, способів її формування та нагромадження, забезпечення та збільшення добробуту.

Ще давньогрецькі філософи торкалися питань співвідношення багатства і бідності. Аристотель, зокрема, зосереджує достатню увагу на цій проблемі, взагалі інтерпретуючи економіку як фундамент суспільного ладу, надаючи їй соціально-політичне значення, зазначаючи, що переважання одного з вказаних елементів визначає відповідну форму державного устрою [38].

Економічна стратифікація суспільства за рівнем отриманих доходів та обсягом нагромадженої власності (багатства) супроводжується соціальною нерівністю – фундаментальною ознакою сучасної цивілізації [20]. Відносини в суспільстві на цій підставі завжди перебувають в стані хиткої рівноваги; вона порушується у випадку погіршення життя бідних та посилення тиску на них.

Для досягнення відносної соціально-економічної рівноваги в суспільстві була створена концепція соціальної держави як проміжна складова між двома полюсами – багатством та бідністю. Перше обґрунтування цієї моделі належить до середини XIX ст.;

поняття соціальної держави запровадив німецький вчений Л. фон Штейн, який інтерпретував в якості її найважливішої ознаки підтримку абсолютної рівності в правах для всіх соціальних класів суспільства.

Теоретичною основою моделі соціальної держави є уява про «соціальне» як про суспільство в цілому, а також про соціальну природу людини, її тісний і нерозривний зв'язок з суспільством, відповідальність за добробут і процвітання якої несе держава. Ці права реалізуються через участь держави у господарській діяльності та соціальне законодавство, досягнення рівня розвитку економіки, достатнього для здійснення активної соціальної політики. Отже, в основі моделі соціальної держави – ідея соціальної справедливості: поняття неоднозначне та дискусійне, інтерпретації його змісту охоплюють простір між протилежними полюсами «загальної рівності» та «забезпечення необхідного мінімуму». В сучасних державах неоднакове відношення до соціальної справедливості, як констатація дійсності; адекватним є і ставлення до економічної нерівності [12].

Базові положення теоретичних основ егалітаризму в XIX ст. намагались обґрунтувати концепцію прагнення до рівності, яка б супроводжувалась певним «підтягуванням» рівня життя бідних, але без знищення багатих. Лише в XX ст. в масовому масштабі почала здійснюватись державна соціальна політика. Реалії процесів соціально-економічного розвитку суспільства засвідчують, водночас, що в ході цивілізаційного прогресу багаті багатіють, а бідні бідніють; рівновага між ними практично не досягається ніколи і завжди має місце протистояння. Багаті є тільки там, де є бідні; у вічній війні проти бідності багаті, як правило, дотримуються нейтралітету. Умовне покращення матеріальних умов життя ще не вирішує проблеми урівноваженого розподілу доходів та багатства. Цілком можливо, що коли бідний починає жити краще, багатий стає ще багатшим, а розрив між ними за рівнем достатку зберігається або й навіть розширюється. Збільшення багатства – не те ж саме, що зменшення бідності. Деяке тимчасове незначне поліпшення рівня матеріального добробуту малозабезпечених осіб чи соціальних груп ще не вирішує проблему бідності і наростаючої економічної нерівності в принципі [6]. Щоби багаті поділилися з бідними, для початку вони повинні у бідних все відібрати. Як показує досвід, у війні багатих з бідністю завжди перемагають багаті, але бідність непереможна [16].

Німецький економіст В. Ойкен ввів концепцію соціально обґрунтованої економічної політики [41]. Для більшості населення доволі важливо досягти справедливого розподілу благ, який здійснюється відповідно до граничної продуктивності факторів виробництва: кожна особа та соціальна група мають кінцеву межу потреб; їх досить задовольнити для відчуття рівності. Але такий підхід має обмежений характер, оскільки робить стандартизованим суспільство. Натомість, у кожній особі навіть в рамках певної соціальної групи присутній свій рівень потреб, обсяг і структура яких розширюються разом зі збільшенням рівня достатку, запитів

та потенційних можливостей їх задоволення. Навіть у випадку нестачі ресурсів індивіди намагаються реалізувати свої бажання.

Людині неможливо заборонити працювати та заробляти більше, ніж інші особи, нав'язувати їй шляхи розподілу доходів і витрачання грошових коштів, змушувати робити конкретні покупки та споживати певні блага. Ці всі питання індивіди вирішують самостійно, без зовнішнього втручання: скільки доходів та в яких цілях їм використовувати, а скільки заощаджувати; як використовувати грошові кошти – які інвестиції та в яких обсягах здійснювати, тощо. Індивідам властиві заощадження коштів (чи їх інвестування з метою одержання доходів), нагромадження власності, примноження багатства. Економіка за змістом свого природного призначення – це жадова багатства, збагачення; в цьому її сутність.

Багатство – не привід для критики чи заздрощів. Тим більше, якщо воно набуває законним шляхом, продуктивній праці або в інший легальний спосіб [28]. Уявлення про багатство пов'язане з уявленням про соціальну нерівність. Ставлення до заможних осіб неоднакове у різних верств населення та в різних соціально-економічних умовах чи історичних епохах. Безумовно, раптові зміни добробуту (виграш, спадок, тощо) часто пов'язані як з непростими процесами переходу до інших цінностей, інтересів, норм і моделей поведінки, так і нерідко з доволі руйнівними наслідками щодо соціальної самоідентифікації індивідів (відображення себе як представника іншого суспільного прошарку). Відтак, можна стверджувати, що соціальні класи та відносини власності відтворюються через повторення різних практик споживання та стилів життя, інтерналізацію асоційованих систем цінностей та способів категоризації соціального світу.

Принциповою відмінністю є відношення до багатства й бідності в багатих і бідних країнах; спільною ознакою є наявність класового суспільства. В бідних країнах ставлення до бідних зневажливе: діапазон ставлення починається від зневаги, ненадання жодної навіть елементарної допомоги для поліпшення їх становища відповідно до прийнятних стандартів життя (соціальні програми, фонди, благодійність, тощо). Застосовувати певні соціальні програми та їх масштабне фінансування схильні здебільшого багаті країни і заможні індивіди. Якщо суспільство неспроможне допомогти багатьом бідним, то й не здатне захистити небагатьох багатих.

Бідність – не привід для нарікань чи іронії, особливо в суспільстві, де їй властивий масовий характер. В економічній інтерпретації бідність визначається як неспроможність індивідів підтримувати мінімальний рівень життя. Бідними вважаються особистості (групи), які мають у своєму розпорядженні настільки незначні (матеріальні) засоби, що виявляються виключеними із способу життя, який відповідає суспільно мінімальним вимогам країни, де вони проживають.

Існують різні підходи щодо вивчення проблем та ставлення до бідності. Виділяються три основні групи причин її появи та поширення:

– структурні (відповідальність покладається на екстремістське суспільство та економічні сили, економічну політику держави та економічну еліту);

– індивідуалістичні (залежить від поведінки та особистісних характеристик: *«Якщо бідність не будить ініціативу, значить це спосіб життя»*; *«Бідний біжить марафон життя сам, багатий – організовує забіг»*);

– фаталістичні (в якості причин розглядаються невдача, зла доля, тощо): *«Люди бояться бідності і безвісності; якщо їх обох не можна уникнути, не втрачаючи честі, слід їх прийняти»* (Конфуцій («Кун-Цзи»)).

Однозначно, що низький рівень життя змінює долі людей. Бідність може створювати серйозну загрозу психічному і фізичному здоров'ю людини. Досить часто вона позбавляє людину можливості повного самовираження, змушує всю себе повністю присвятити виживанню, не дає змоги розкрити як елементарні, так й навіть найбільш неординарні нахили та здібності, тощо.

Економіка як наука про багатство досліджує процеси його створення, але не пропонує оптимальних способів його розподілу, внаслідок чого заможними стають не всі індивіди та існує соціально-економічний поділ суспільства.

Виходячи з цього, можна констатувати наступне:

– суспільство завжди поділене на класи, прошарки та верстви, відповідно, завжди присутня економічна нерівність, а це означає, що завжди будуть існувати багатство та бідність;

– чим більш розвинутий капіталізм та ринок (система ринкових відносин), тим більшими є економічна нерівність, прояви багатства та бідності, соціальний розрив між заможними та малозабезпеченими (ця проблема в розвинутих країнах з давно встановленою ринковою системою успішно вирішується за рахунок сформованого середнього класу).

Не дивно, разом з цим, що економіку іноді називають «сумною наукою», яка вивчає завжди недостатні блага, їх виробництво і розподіл, а також показує, що при неминучій обмеженості ресурсів та безмежності людських бажань є неможливим таке суспільство, в якому ніхто не буде почувати себе знедоленим та незабезпеченим. Цим економічна наука відрізняється від численних в історії утопій, які зображають розумно кероване і раціонально побудоване суспільство такої цивілізації, де всі благоденствують, не докладаючи до цього особливих зусиль. Головна ідея таких утопій – життя за єдиним раціональним планом, без ринку – виявилась помилкою і обманом. Реальність неодноразово підтвердила, що чим більш всебічно та жорстко впроваджується планове виробництво й розподіл, тим в більшій бідності перебуває населення країни.

Постулати класичної політекономії, як вважається, вперше відобразили цілісну систему поглядів стосовно виробництва благ, формування та розподілу доходів, явищ бідності й багатства. В їх інтерпретації, певною мірою, бідність і багатство – логічний наслідок індустріального розвитку цивілізації,

а розподіл доходів та багатства між різними соціальними верствами обумовлює власність, її структура і розподіл в суспільстві. Збільшення доходів і, відповідно, достатку індивідів буде відбуватись в міру зростання національного багатства.

Шотландський економіст А. Сміт вважав, що багатство та бідність – речі відносні. Те, що в одному суспільстві сприймається як бідність, то, навпаки, в іншій, протилежній ситуації може виглядати як багатство. Вже на той час висувалось припущення, що, завдяки науково-технічному прогресу, ринок здатний забезпечити навіть найнижчим верствам суспільства пристойний рівень добробуту [44]. Англійський економіст Т. Мальтус відзначав, разом з цим, що причиною появи бідності є значно вищі темпи збільшення населення порівняно із зростанням ресурсів; особливо швидко збільшується саме бідне населення [40]. Акцент робився, в основному, на можливості забезпечення продовольством та порівнянні темпів збільшення його виробництва з темпами зростання населення. Насправді ж, виробництво продовольства, не кажучи вже про виробництво взагалі, зростало швидше, ніж збільшувалось населення, однак проблема бідності залишилася в багатьох країнах досить гострою.

В країнах з ринковою економікою ситуація неоднозначна з категоріями багатства та бідності. Шляхом модернізації економіки сучасні розвинуті країни змогли покращити добробут малозабезпечених верств населення та подолати масову бідність. Соціально-економічні трансформації супроводжувались різким і досить тривалим посиленням нерівності. Наприкінці XIX ст. значна нерівність існувала не тільки у всіх індустріальних країнах, але і в тих, які здійснювали індустріалізацію; найбільш помітною вона була Англії. Найбільш критичною ситуація нерівності виявилась напередодні першої світової війни, але надалі в період 1920–1950 рр. відбулось істотне вирівнювання доходів та поліпшення добробуту населення, після чого соціально-економічне становище відчутно стабілізувалось і з тих пір залишається без значних змін.

Таким чином, створились умови, за яких продуктивні сили мають змогу нарощувати продуктивність праці, капіталу, землі. В XX ст. залучення нових технологій дозволило багатьом країнам використовувати економічні ресурси набагато продуктивніше, ніж будь-коли в історії та досягти різкого збільшення виробництва за порівняно короткі періоди. Якщо в період першої промислової революції в XIX ст. подвоєння обсягів виробництва у Великобританії та США було досягнуто в середньому за півстоліття, то в другій половині XX ст. такого ж результату Японія, Китай, Корея досягли за 10–15 рр. економічного розвитку.

Країни, які не пройшли стадії індустріалізації, або ж здійснили її не до кінця чи неправильно, є відсталіми в сучасному світі з низькими обсягами виробництва і темпами приросту валового внутрішнього продукту, з високим вимушеним безробіттям, оскільки в економіці населення зайняте переважно в сільському господарстві, яке є головним поста-

чальником продукції. Крім цього, їм нав'язуються певні стереотипи, з допомогою яких влада намагається себе виправдати в настанні цієї ситуації та перекласти вину за бідність на її жертв. Бідність, таким чином, перетворюється в перманентний чинник, який постійно ініціює підвищення соціальної напруженості, зумовлюючи суспільний регрес.

Бідність присутня як в соціальній структурі багатих індустріальних країн, так і в країнах, що розвиваються, хоч і проявляється неоднаково. Безглуздо як не визнавати наявність бідності, так і нічого не робити для її подолання. Навіть в країнах «золотого мільярда» відносно бідні індивіди без особливих зусиль можуть бути нараз відкинуті на узбіччя суспільства. Економічне благополуччя суспільства починається з добробуту кожного її громадянина та оцінюється не максимальною позначкою багатства окремих індивідів, а рівнем благоустрою його найменш забезпечених прошарків.

Протилежну за змістом точку зору відстоював К. Маркс. На відміну від попереднього, стверджувалось (й навіть робились спроби обґрунтувати це припущення у вигляді закону), що в міру розвитку індустріального капіталізму буде збільшуватись багатство небагатьох та поширюватись бідність більшості. Вказане можна було б вважати помилкою, зважаючи на історію та тенденції розвитку сучасних держав, оскільки розвинутий індустріальний капіталізм створив і продовжує створювати для більшої частини суспільства найвищий за всю історію людства матеріальний рівень життя. Це дійсно так, що заперечити неможливо. Однак, це питання все одно зберігає свою актуальність через ряд особливостей, властивих сучасній цивілізації:

- значна частина населення в достатній мірі матеріально забезпечена та простежується тенденція до підвищення рівня добробуту;
- заможними особами, чий достаток є значно вищим за суспільно прийняті стандарти добробуту, стає лише певна частина населення;
- багатих індивідів стає чимдалі більше.

Середній клас функціонує на рівні загальних соціально-економічних стандартів організації суспільства, в якому ієрархічно розташовані всі верстви населення. В сучасному суспільстві, яке постійно змінює економічну форму, все більш очевидним є наростаюче розшарування між багатством і бідністю [17]. Суспільство не проти того, щоб були багаті, а проти того, щоб були бідні. Значна роль при вирішенні питання економічної нерівності відводиться державі – при добрій владі бідності не повинно бути апіорі. Інакше проблема багатства та бідності може загострюватись до жахливої межі несправедливості. Парадокс полягає в тому, що державне втручання в економічні процеси також має певні межі: автоматично створюється сприяння до зростання бідного населення через надмірні системи соціальної допомоги та впроваджуються анти-стимули щодо здійснення активної продуктивної трудової діяльності індивідів [4; 35].

В різні часи, в різних соціально-економічних умовах різних країн світу ситуація з бідністю принципово

відрізняється. Якщо порівнювати з минулими століттями, то сучасні бідні живуть значно краще, а у порівнянні з біднотою країн, які розвиваються, біднота розвинених країн – заможні індивіди. Разючий контраст між багатством заможних осіб та достатком бідних верств населення стає все більш очевидним та все більше прогресує в сучасній цивілізації [27].

Полярність поглядів на проблему бідності є багатозначною. Г. Спенсер вважав, бідність та багатство – явища закономірні для економіки, а нерівність збільшується одночасно із зростанням суспільного виробництва: це позитивні явища, які стимулюють людський розвиток, внаслідок чого втручання держави у природний хід цивілізаційного прогресу є недоцільним; сама ж бідність визначається не суспільною, а індивідуальною проблемою [45].

Аналогічної точки зору притримувався Ф. Гіддінгс, визнаючи бідність соціальним лихом, якому не можна запобігти, але й одночасно – соціальним благом, рушійною силою суспільного прогресу [39].

Е. Реклю дотримувався діаметрально протилежної точки зору, пов'язаної з концепцією егалітаризму, що проголошувала соціальну рівність необхідністю. Наявність бідності – це соціальне лихо, наслідок несправедливих розподільних відносин; необхідно їх змінити й у світі запанує абсолютна рівність [43].

Багатогранно й неординарно розглядав питання багатства та бідності французький соціолог, філософ, економіст П.-Ж. Прудон, який також вважав бідність соціальним благом (як невід'ємна риса людства, оскільки його потреби весь час зростають). Індивіди є матеріально залежними, інакшим життя бути не може, тому вони зацікавлені у створенні власного добробуту; вони змушені працювати, виробляти і споживати різні блага. В цьому контексті з'являється ряд логічних питань: що потрібно для споживання, скільки потрібно виробляти та працювати? Споживання небезпідставно вважається безмежним, хоча праця цінується більше: «Скільки, вочевидь, нас принижує закон споживання, стільки нас возвеличує закон праці». Однак, в підсумку добробут індивіда залежить від можливостей його забезпечення: «Добробут ... в суспільстві не стільки залежить від абсолютної кількості нагромадженого багатства (завжди меншого, ніж вважають), скільки від відношення виробництва до споживання, а особливо – від розподілу продуктів. ... сила виробництва не може зрівнятися із силою споживання й оскільки розподіл продуктів відбувається ще більш неправильно за їх виробництво та споживання, то з цього всього виходить, що недобробут є повсюдним і постійним; що суспільство, схоже на багате, насправді бідне» [42].

На рівні примітивного забезпечення потреб, існує взаємообмеженість виробництва та споживання, що визначається як бідність – органічний закон, закладений природою. На основі безмежної сили споживання та виробництва, в силу обставин обмеженої, вимагається найбільш жорстка економія. Водночас, П.-Ж. Прудон зазначає, що праця стає все більш продуктивною і настане той день, коли надлишок буде називатись багатством та коли, відповідно, багат-

ство буде в надлишку; тоді буде безмежність всіх благ і суспільство буде щасливим, забезпечуючи добробут всім. Однак, реальність ринкових законів є іншою: «Бідність – це принцип суспільного порядку», а «умови існування людини на землі – праця і бідність». Виробництво може бути навіть подвоєне, але чи буде однаковим розподіл і споживання благ та добробут? Виробництво обумовлене та виправдане споживчими потребами, які є двоєкими: першої необхідності та розкоші, чії межі неоднакові для всіх осіб. Отримуючи, нарешті, необхідне, індивіди бажують затишку та розкоші; при цьому, праця швидко зменшується і з часом зовсім припиняється, як тільки стає очевидним, задовольнивши запити першої необхідності, що потрібно виробляти тільки для розкоші. Зростання промислового виробництва разом з розвитком фінансового сектора очевидні; проте, суспільством є тим біднішим, віддаляючись від стану надлишку, чим більше воно йде «вперед шляхом праці в багатстві». Чого ж вартий надлишок праці, якщо з її допомогою неможливо досягти навіть найнеобхіднішого? І чи не зумовлює економічне зростання покращення добробуту лише окремих осіб? Ефект розподілу благ в суспільстві є очевидним, наглядно відображаючи стан і диспропорції в їх виробництві, розподілі та споживанні. «До чого приводить безлад у найвищій мірі, це надмірна нерівність в розподілі продуктів». Дійсно, він не може бути хоча б відносно рівномірним в будь-якому випадку; навіть в егалітарних суспільствах розподіл благ однаковим ніколи не був. Можна було б запропонувати як альтернативу, що для подолання матеріальної нерівності та встановлення загального добробуту, економічний прогрес цивілізації доцільно знизити, зупинити, чи й повернутись назад, але тоді знову потрібно робити все з початку як стимул для подальшого розвитку і покращення добробуту. Навіщо ж тоді все було зроблене і втрачене до цього, якщо природній хід не змінити?

П.-Ж. Прудон не заперечує наявності в суспільстві багатства і розкоші, але ставиться до цього доволі критично. Індивіди піддаються спокусам розкоші, навчившись визначати цінність речей, і дивляться на нагромадження багатства як на свою кінцеву мету. Проте, багатство та його максимізація – це не головна мета життя індивідів, а результат їх трудової діяльності в ході самого життя. А суспільства, які переслідують найбільші блага і багатства, перебувають в стані занепаду. Але якщо суспільство привичити до помірному споживання та змусити задовольнятися невеликим, то люди взагалі нічого не захочуть робити і не буде ні бідності, ні багатства: всі будуть рівними – однаково багатими та бідними.

На протилежність багатству, завжди виникає бідність. Це «положення, настільки ж правильне, наскільки й парадоксальне: нормальний стан людини, в цивілізації, є бідність». Такою, як вважає П.-Ж. Прудон, є реальність. «Сама по собі бідність – не нещастя». Однак, проблема не в цьому; помилкою є те, що держава намагається подолати бідність штучними засобами, а, насправді, лише збільшує її:

«з цього кола немає для неї виходу». Таким чином, зумовлюється неспроможність держави в макроекономічному масштабі через нераціональне чи й взагалі марнотратне використання ресурсів. Знизити бідність та поліпшити добробут в суспільстві слід іншими шляхами. Занепокоєні своїми потребами, індивіди говорять «про покращення свого становища, що найчастіше означає – про збільшення своєї розкоші та витрат». Однак, мова не йде про збільшення заробітку коштів. Індивіди прагнуть досягнути певного соціально-економічного становища на рівні загальноприйнятих суспільних стандартів: «Тон заданий заможним прошарком, і всі намагаються наслідувати йому». Але без зайвих зусиль. Проте, заможні індивіди не з'явилися в суспільстві самі по собі: їхнє багатство як відповідний рівень достатку нагромаджувалось тривалий час та продуктивною працею, що дозволяє їх задовольняти численними благами. Зазначене слід розглядати як нормальне, логічне та закономірне, явище.

Ринкова економіка функціонує за власними законами: виробництво благ може здійснюватись багатьма людьми, а споживання – незначною кількістю осіб, а іноді й одиницями. Це залежить від персональних можливостей кожного індивіда. Покращення добробуту, збільшення обсягу споживання й розширення асортименту благ, зміщення акценту в бік благ вищої якості, прояв схильності й виявлення намірів до споживання дороговартісних та рідкісних благ – життєва норма, органічно закладена природою в людину.

Блага, їх обсяг, структура та якість неоднакові у споживанні для різних соціальних верств. Незважаючи на прогресивний розвиток цивілізації, питання економічної нерівності, багатства та бідності залишаються актуальними. Так влаштована економіка і змінити це навряд чи можливо. Ч. Ліндблом відмічає, що суспільства «насправді вже організовані ринки» [22]. Зміна економічної структури суспільства допустима, однак результат все одно той самий: «Всі суспільства, ринкові чи інші, зберігали економічну нерівність протягом історії». Економічний устрій суспільства передбачає неоднакову кількість благ в системі соціальних відносин: «розподіл ресурсів між індивідуумами є надзвичайно нерівномірним»; це потрібно для того, щоби «ринкова система продовжувала існувати». Також, зазначається: «Бар'єр на шляху до більш високих доходів та рівності добробуту в реальних ринково орієнтованих системах обумовлений не внутрішньою логікою цих систем». Причини нерівномірного поділу багатств можуть бути різними; наприклад, в Англії це – результат «вікових конфліктів» (в т.ч. набіги вікінгів, нормандське завоювання, правління королів і дворянства в середньовічні часи, вигнання селян із землі, закон про успадкування, тощо).

Як зазначає Ч. Ліндблом, наявні «елементарні зв'язки між ринковою системою і загальними соціальними цінностями»: реальні ринкові системи «перетворюють в багатієв одиниці ціною злиденності багатьох». Внаслідок чого багато країн в незна-

чній мірі «покладаються на ринки як на засіб стимулювання економічного зростання». Залежно від ринкової системи відносин визначається масштаб економічної нерівності. «В економічних системах, заснованих на приватному підприємстві, багатство розподіляється вкрай нерівномірно ... Багатство є основним джерелом нерівності як в доходах, які воно виробляє, так і в тій владі над основними наявними в країні фондами й активами, яку воно дає в руки власника». Оскільки доволі велика частка «національного доходу спрямовується у власність, на дохід досить істотно впливає нерівність в розмірах засобів, що знаходяться у приватній власності». Таким чином, чим більш розвинута ринкова економіка і сектор приватної власності, тим більшою є економічна нерівність в суспільстві. З цього приводу вказується також, що:

– у всіх «країнах перешкодою до суттєвого вирівнювання доходів, якщо така ціль в принципі визначалась, є нерівність в розподілі багатства»;

– «розподіл приватного багатства є у найвищій мірі нерівним у всіх країнах з ринковою економікою, заснованій на приватному підприємстві» (при цьому, влада над багатством проявляється по різному: перебуває в руках заможних індивідів або в розпорядженні правлячої еліти, яка завжди наживається – за рахунок суспільного багатства).

Методи та критерії оцінки ринкової економіки відрізняються залежно від того, розглядають їх з абстрактно-гуманістичних позицій та ідеалу рівності, чи ефективності для задоволення матеріальних потреб. З цієї позиції, ринкове господарство можна відобразити як гігантську машину товарів, яка несе блага всім верствам населення; при цьому, в ньому діють внутрішні сили, пов'язані з процесами модернізації, які згладжують, справляють ефект урівноваження на «несправедливий» розподіл доходів та багатства в суспільстві.

Висновки. Багатство та бідність – різні світи однієї планети. Економіка завжди в результаті приводить до одного з них. Незважаючи на те, що вже XXI століття, проблема бідності залишається сьогодні досить актуальною в світі. Її суть в тому, що немає жодної країни – навіть найбагатшої та справедливої – де б частина людей не проживала значно гірше, ніж більшість населення.

Економічно провідні та ринково розвинуті країни створили соціально орієнтовану господарську систему для забезпечення загального суспільного добробуту, а не для окремих верств та задоволення потреб в індивідуальному порядку. Бідність є економічно невігдною для суспільства; це істотно порушує макроекономічну рівновагу, провокує чимало негативних (часом – критичних, катастрофічних) наслідків: відбуваються небажані структурні зрушення в економіці, відволікаються значні грошові ресурси на фінансування соціальних програм відновлення і стабілізації суспільства. Тому, розвинуті країни, знаючи про результати подібних явищ, намагаються не допустити їх настання і всіма силами стараються їм запобігти. Внаслідок чого, в цих країнах

питання стоїть не як боротьба з бідністю, а її недопущення та протидія доступними засобами.

Для подолання бідності неможливо обійтись без фінансування державних соціальних програм, але все одно необхідний перехід від політики надмірного соціального забезпечення до ефективної соціальної політики держави. Будова соціально орієнтованої ринкової економіки не означає її цілковиту соціалізацію і зміну господарських механізмів.

Тотальна соціалізація економіки не потрібна, необхідна орієнтація на економічне зростання, стабілізація економіки та її сталий розвиток. Тільки так можна забезпечити суспільний добробут, подолати бідність, створити середній клас суспільства. Закладення надмірної соціалізації в економіку є неправильним підходом. Ринок повинен створювати економічні блага, а їх розподіл – завдання держави (в основному) та суспільства.

Література:

1. Adler M.D. *Measuring social welfare: an introduction* / Matthew D. Adler. – Oxford; New York: Oxford University Press, 2019. – xiv, 319 p.
2. Aly B. *Welfare state* / edited by Bower Aly. – Columbia: Arctcraft Press, 1950. – 2 vol.
3. Atkinson A.B. *The economics of inequality* / by A.B. Atkinson. – Oxford: Clarendon Press, 1975. – xi, 295 p.
4. Bowles S. *The new economics of inequality and redistribution* / by Samuel Bowles in collaboration with Christina Fong, Herbert Gintis, Arjun Jayadev, and Ugo Pagano. – Cambridge: Cambridge University Press, 2012. – xvii, 188 p.
5. Buchanan J.M. *Economics: between predictive science and moral philosophy* / by James M. Buchanan; compiled and with a preface by Robert D. Tollison and Viktor J. Vanberg. – College Station: Texas A&M University Press, 1987. – xii, 413 p.
6. Cheung S.N.S. *The myth of social cost: a critique of welfare economics and the implications for public policy* / by Steven N.S. Cheung. – London: Institute of Economic Affairs, 1978. – 96 p.
7. Cohen D. *The economics of rising inequalities* / edited by Daniel Cohen, Thomas Piketty and Gilles Saint-Paul. – Oxford; New York: Oxford University Press, 2002. – xii, 358 p.
8. Creedy J. *Dynamics of inequality and poverty* / edited by John Creedy, Guyonne Kalb. – Amsterdam; Oxford: Elsevier JAI, 2006. – xii, 356 p.
9. Decancq K. *What drives inequality?* / edited by Koen Decancq and Philippe Van Kerm. – Bingley: Emerald Publishing Limited, 2019. – xiii, 153 p.
10. Dobb M. *Welfare economics and the economics of socialism: towards a commonsense critique* / by Maurice Dobb. – London: Cambridge University Press, 1969. – viii, 275 p.
11. Dorling D. *Do we need economic inequality?* / by Danny Dorling. – Malden: Polity Press, 2018. – ix, 181 p.
12. Dorling D. *Injustice: why social inequality persists* / by Danny Dorling. – Bristol: Policy Press, 2010. – xii, 387 p.
13. Gilder G. *Wealth and poverty* / by George Gilder. – New York: Basic Books, 1981. – xii, 306 p.
14. Gini C. *On the Measure of Concentration with Special Reference to Income and Statistics* / by Corrado Gini // *Colorado College Publication*. – 1936. – №208. – P. 73–79.
15. Gini C. *The science of wealth* / by Corrado Gini. – Bergen: Norwegian School of economics, 1957. – 29 l.
16. Glyn A. *Paying for inequality: the economic cost of social injustice* / edited by Andrew Glyn and David Miliband. – London: IPPR/Rivers Oram Press; Concord: Paul and Co., 1994. – xiii, 248 p.
17. Gornick J.C. *Income inequality: economic disparities and the middle class in affluent countries* / edited by Janet C. Gornick and Markus Jäntti. – Stanford: Stanford University Press, 2013. – xix, 515 p.
18. Harris J. *The Welfare State* / by Jennifer Harris. – London: B.T. Batsford, 1973. – 95 p.
19. Hobman D.L. *The Welfare state* / by Daisy Lucie Hobman. – London: Murray, 1953. – 127 p.
20. *In the public interest: essays in honour of Professor Keith Jackson* / edited by Mark Francis and Jim Tully. – Christchurch: Canterbury University Press, 2009. – 254 p.
21. Kiesling H.J. *Collective goods, neglected goods: dealing with methodological failure in the social sciences* / by Herbert J. Kiesling. – Singapore: World Scientific Publishing Company, 2000. – xi, 267 p.
22. Lindblom C.E. *Politics and markets: the world's political economic systems* / by Charles E. Lindblom. – New York: Basic Books, 1977. – xi, 403 p.
23. Little I.M.D. *A critique of welfare economics* / by I.M.D. Little. – Oxford: Clarendon Press, 1950. – 275 p.
24. Madsen R. *Economic inequality and morality: diverse ethical perspectives* / edited by Richard Madsen, William M. Sullivan. – Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2019. – ix, 318 p.
25. Marsh J. *Welfare state* / by Jan Marsh. – London: Harrap, 1972. – [1], 60 p.
26. Marx H.L. *The Welfare state* / by Herbert L. Marx. – New York: Wilson, 1950. – 212 p.
27. McGillivray M. *Inequality, poverty and well-being* / edited by Mark McGillivray. – Basingstoke: Palgrave Macmillan in association with the United Nations University – World Institute for Development Economics Research, 2006. – xiv, 270 p.
28. McKenzie R.B. *The fairness of markets: a search for justice in a free society* / Richard B. McKenzie. – Lexington: Lexington Books, 1987. – xiv, 235 p.
29. Piketty T. *The economics of inequality* / Thomas Piketty; translated by Arthur Goldhammer. – Cambridge; London: The Belknap Press of Harvard University Press, 2015. – vii, 142 p.
30. Rescher N. *Distributive justice; a constructive critique of the utilitarian theory of distribution* / by N. Rescher. – Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1966. – xvi, 166 p.
31. Rycroft R.S. *The economics of inequality, discrimination, poverty, and mobility* / by Robert S. Rycroft. – Armonk: M.E. Sharpe, 2009. – xii, 379 p.
32. Sen A. *On economic inequality* / by Amartya Sen; Enlarged edition with a substantial annexe “On economic inequality after a quarter century”; James Foster and Amartya Sen. – Oxford: Clarendon Press; New York: Oxford University Press, 1997. – xii, 260 p.
33. Sidey P.J. *The welfare state* / by P.J. Sidey. – London: Macmillan; New York: St. Martin's P., 1967. – [5], 90 p.
34. Sillars S. *The welfare state* / by Stuart Sillars. – Basingstoke: Macmillan Education, 1988. – 48 p.
35. Sleeman J.F. *The welfare State: its aims, benefits and costs* / by J.F. Sleeman. – London: Allen and Unwin, 1973. – [8], 199 p.
36. Street H. *Justice in the welfare state* / by Harry Street; Published under the auspices of the Hamlyn Trust. – London: Stevens and Sons Ltd. [for] the Hamlyn Trust, 1968. – x, 130 p.
37. Walsh K. *Public services and market mechanisms: competition, contracting, and the new public management* / by Kieron Walsh. – Houndmills: Macmillan, 1995. – xxiii, 284 p.
38. Аристотель. *Політика / Аристотель; Пер. з давньогр. та передм. О. Кислюка. – К.: Основи, 2000. – 239 с.*

39. Гиддингс Ф.Г. Основания социологии. Анализ явлений ассоциации и социальной организации / Соч. Ф.Г. Гиддингса, профессора социологии в Колумбийском университете г. Нью-Йорка; Пер. с англ. М.В. Лучицкой; Под ред. проф. И.В. Лучицкого. – Киев – Харьков: Издание Южно-Русского книгоиздательства Ф.А. Йогансона, 1898. – 500 с.
40. Мальтус Т.-Р. Опыт закона о народонаселении / Т.-Р. Мальтус; Перевод И.А. Вернера. – Москва: Издание К.Т. Солдатенкова; Типо-литография О.И. Лашкевич и К; 1895. – LXIV, 249, [1] с.
41. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.
42. Прудон П.-Ж. Бедность как экономический принцип / П.-Ж. Прудон; Пер. с фр. – Москва: Посредник, 1908. – 29 с.
43. Реклю Э. Богатство и нищета / Э. Реклю; Перевод с французского М.Л. Блюменфельд; Под ред. Л.П. Никифорова. – Москва: Типо-литография русского товарищества печатного и издательского дела, 1906. – 60 с.
44. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.
45. Спенсер Г. Социальная статика. Изложение социальных законов, обуславливающих счастье человечества / Г. Спенсер. – СПб.: Издание В. Врублевского, 1906. – 534, [2] с.
46. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек. – М.: Изограф, 2000. – 256 с.

УДК 351.75

ХАРАКТЕРИСТИКА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ПРОБЛЕМУ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ У СФЕРІ ПРИВАТНИХ ОХОРОННИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

CHARACTERISTICS OF THE FACTORS OF THE IMPACT ON THE PROBLEM OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE FIELD OF PRIVATE SECURITY SERVICES IN UKRAINE

Сенів Л.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»*

Seniv L.A.

*PhD in Economics Associate Professor,
Lviv Polytechnic National University*

Гуменюк В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»*

Humenyuk V.V.

*PhD in Economics Associate Professor,
Lviv Polytechnic National University*

У статті сформовано особливості чинників впливу на проблему публічного адміністрування на приватні охоронні послуги в Україні. Розкрито теоретичні засади публічного адміністрування у сфері охоронної діяльності, зокрема визначено поняття та основні підходи до формування публічного адміністрування. Охарактеризовано законодавчо-нормативне регулювання публічного адміністрування у сфері охоронних послуг. Окреслено основні чинники впливу взаємовідносин суспільства та економіки. Проведено аналіз чинників впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність публічного адміністрування. Досліджено вплив соціально-психологічних та морально-ідеологічних чинників на проблему публічного адміністрування у сфері приватних охоронних послуг в Україні.

Ключові слова: публічне адміністрування, приватні охоронні послуги, чинники впливу, виконавча влада, ефективність публічного адміністрування.

В статті сформовано особливості факторів впливу на проблему публічного адміністрування на частинні охоронні послуги в Україні. Раскрыты теоретические основы публічного адміністрування в сфері охоронної діяльності, в частині визначено поняття і основні підходи до формування публічного адміністрування. Охарактеризовано законодавчо-нормативне регулювання публічного адміністрування в сфері охоронних послуг. Визначено основні фактори впливу взаємодій суспільства і економіки. Проведено аналіз факторів впливу зовнішньої і внутрішньої середовища на ефективність публічного адміністрування. Исследовано вплив соціально-психологічних і морально-ідеологічних факторів на проблему публічного адміністрування в сфері частинних охоронних послуг в Україні.

Ключевые слова: публічне адміністрування, частинні охоронні послуги, фактори впливу, виконавча влада, ефективність публічного адміністрування.

In the article the peculiarities of factors influencing the problem of public administration on private security services in Ukraine are formed. The theoretical foundations of public administration in the field of security are revealed, in particular the concepts and basic approaches to the formation of public administration are defined. The legislative and regulatory regulation of public administration in the field of security services is characterized. The main factors of influence of relations between society and economy are outlined. The factors of influence of external and internal environment on the efficiency of public administration are analyzed. The influence of social-psychological and moral-ideological factors on the problem of public administration in the field of private security services in Ukraine is investigated.

Keywords: public administration, private security services, factors of influence, executive power, efficiency of public administration.

Постановка проблеми. Стан економіки будь-якої країни, рівень розвитку та ефективність її функціонування залежить від спроможності держави здійснювати раціональне управління на макро- та мікро рівнях. Таке управління на вище перелічених рівнях потребує ефективної взаємодії між владою та громадським суспільством.

Дана взаємодія органів та структур влади усіх рівнів та сучасного інституту громадського суспільства повинна базуватись на узгоджених рішеннях та безконфліктності відносин між суспільством та владою.

Для нашої держави необхідним, у сучасних умовах, є забезпечення стабільного розвитку економічної системи шляхом регулювання взаємодії органів влади та громадського суспільства на демократичних засадах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рівень наукових досліджень сфери взаємодії публічного адміністрування з ринком приватних охоронних послуг залишається недостатньо вивченим у вітчизняних джерелах. Частка науковців та практиків у своїх дослідженнях здійснювали акцент на повноваженнях приватних охоронних структур у взаємодії з органами влади. Серед таких науковців, які займалися дослідженням охоронної діяльності, варто виділити В.І. Бобрика, В.І. Курила, Н.В. Устименка, С.А. Шейфера. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ правового регулювання діяльності суб'єктів охоронної діяльності здійснили І.В. Хорт, Р.В. Миронюк, В.Л. Ортинський та ін. Загалом, комплексні дослідження чинників впливу на проблему публічного адміністрування на приватні охоронні послуги в Україні не проводились, що дає можливість здійснювати аналізу даної проблематики.

Метою дослідження є чинники впливу на проблему публічного адміністрування на приватні охоронні послуги в Україні з метою удосконалення публічного адміністрування у сфері приватних охоронних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше поняття «публічне адміністрування» та

«публічне управління» у 1887 р. застосував 28-й президент Сполучених Штатів Америки Вудро Вільсон в своєму есе під назвою «Вивчення адміністрації» («The Study of Administration»), за допомогою якого було сформовано окремий науковий та освітній напрям, який отримав свій подальший розвиток [4, с. 6].

Публічне адміністрування [1, с. 77] – це цілеспрямована взаємодія публічних адміністрацій з юридичними і фізичними особами з приводу забезпечення реалізації законів та виконання основних функцій: орієнтуючого планування, яке визначає бажані напрями розвитку, створення правових, економічних та інших умов для реалізації інтересів учасників взаємодії, розподілу праці, кооперування та координування діяльності, а також моніторинг результатів.

Дослідники публічного адміністрування розглядають дане поняття у вузькому та широкому розумінні [4, с. 7]. У вузькому розумінні публічне адміністрування пов'язане із виконавчою гілкою влади, професійною діяльністю державних службовців (всі види діяльності, спрямовані на реалізацію рішень уряду) та вивченням, розробкою і впровадженням напрямів урядової політики. У широкому розумінні – пов'язане із законодавчою, виконавчою і судовою гілками влади та системою адміністративних інститутів (вся система адміністративних інститутів із ієрархією влади).

Загалом, публічне адміністрування, яке є багатоплановим визначенням, охоплює безліч інститутів сучасного суспільства та знаходиться в призмі трьох глобальних підходів: ринково-ліберальний – сформульований в концептуальних моделях нового менеджменту, оновленого управління і спирається на ринкову модель «байдужу до політики», у якій громадянин постає в образі споживача; ліберально-комунітаристський – розвивається в концепції «політичних мереж» і спирається на розвиток структурних взаємин (договірних) між політичними інститутами держави та суспільства, визнає рівність громадян та підхід демократичного громадянства – спирається на особливе «сприйнятливий» адміністрування, яке

покликане служити громадянину. У межах кожного підходу формується сфера міждисциплінарної взаємодії [3, с. 109].

Отже, під публічним адмініструванням розуміють всю систему адміністративних інститутів із вертикальною структурою ієрархії влади, тобто публічне адміністрування – це скоординовані групові дії з питань державних справ, які:

- пов'язані із трьома гілками влади (законодавчою, виконавчою і судовою);
- мають важливе значення у формуванні державної політики;
- є частиною політичного процесу;
- значно відрізняються від адміністрування у приватному секторі;
- пов'язані із багаточисельними приватними групами та індивідами, які працюють у різних компаніях та громадах. В реаліях сьогодення публічне адміністрування набуло широкого розповсюдження та передбачає надання адміністративних послуг європейського рівня шляхом впровадження у практику діяльності принципів демократичного управління [7, с. 5].

Реалізація публічного адміністрування у сучасному динамічному суспільстві регулюється рядом законодавчих актів, прийнятих відповідною гілкою влади. До них належать: Конституція України, закони України, постанови Верховної Ради України, акти (укази та розпорядження) Президента України, акти (постанови та розпорядження) Кабінету Міністрів України, відомчі акти центральних, акти місцевих органів виконавчої влади України, а також акти органів місцевого самоврядування України.

Основними законодавчими актами, що регулюють реалізацію публічного адміністрування у сфері надання охоронних послуг в Україні є: Закон України «Про охоронну діяльність», Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження охоронної діяльності» тощо.

У сучасних умовах взаємодія органів влади та громадського суспільства на демократичних засадах реалізується втіленням публічного адміністрування шляхом визначення його результативності та ефективності [6].

В процесі динамічного розвитку економічних систем результативність та ефективність публічного адміністрування характеризується взаємодією таких основних чинників впливу на взаємовідносини суспільства та економіки:

1. Ситуативних;
2. Індивідуальних;
3. Мотиваційних.

Досліджуючи ситуативні чинники ефективності публічного адміністрування зазначимо, що до них належать організаційні та соціальні передумови, які безпосередньо впливають на процес управління: ефективна структура організаційного утворення, кількість службовців у даній структурі та психологічно-емоційний рівень колективу.

Аналізуючи індивідуальні чинники варто відзначити, що значний вплив на ефективність публічного адміністрування здійснює ступінь ієрархії влади, стандарти процедури прийняття рішень, система комунікації структури управління, характеристика взаємодії членів робочих груп, індивідуальні характеристики керівників, вміння, навички, вподобання та рівень інтелектуальності працівників, загальна та спеціальна підготовка кадрів та ін.

У сучасному світі важливе значення, серед чинників результативності публічного адміністрування, мають і мотиваційні характеристики, які спонукають індивіда якісно та ефективно або механічно та неефективно виконувати покладені на нього обов'язки.

Отже, до основних чинників, що впливають на ефективність та результативність публічного адміністрування в сучасних умовах належать мотиваційні, індивідуальні та ситуативні, які здійснюють вплив на взаємовідносини суспільства та економіки.

Також, при дослідженні проблеми публічного адміністрування в сфері надання послуг, зокрема у сфері приватних охоронних послуг, варто охарактеризувати такі дві групи чинників як зовнішні та внутрішні.

Досліджуючи чинники впливу зовнішнього середовища на ефективність публічного адміністрування зазначимо, що найчастіше вони є не підконтрольними для суб'єктів адміністрування, хоча й значною мірою впливають на публічне адміністрування у сфері надання послуг. До таких чинників належать: соціально-економічна ситуація в країні, відповідність законодавчої бази, наявність умов для реалізації функцій публічного адміністрування, позитивні настрої суспільства до змін та ін.

Врахування внутрішніх обставин, в яких здійснюється публічне адміністрування у сфері надання послуг, дає змогу виявити наступні чинники: побудову та організацію всієї системи адміністрування, ресурсне забезпечення даної системи, інформаційно-аналітичне забезпечення підрозділів, кількість державних службовців, їх професійні навички та вміння, мотивацію та ін.

Характеризуючи чинники впливу на проблему публічного адміністрування на приватні охоронні послуги зазначимо, що охоронні послуги – це підприємницька діяльність, для нормального функціонування та розвитку якої необхідно забезпечити такі умови:

1. Держава виступає гарантом забезпечення умов для підприємницької діяльності у сфері надання приватних охоронних послуг;
2. Законодавче та нормативно-правове забезпечення конкурентного середовища;
3. Забезпечення умов антимонопольної діяльності.

Характеризуючи першу умову наголосимо, що Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12 лютого 2015 року № 191-VIII передбачає забезпечення усіх необхідних умов для підприємницької діяльності у сфері надання приватних охоронних послуг [5]. Насправді,

відповідно до Закону України «Про охоронну діяльність» перевага надається державним охоронним структурам, які мають право на використання в процесі своєї діяльності вогнепальної зброї.

Аналізуючи законодавче та нормативно-правове забезпечення конкурентного середовища у сфері надання приватних охоронних послуг зауважимо, що недосконалість законодавства породжує монопольне становище поліції охорони шляхом надання особливих повноважень.

Щодо забезпечення умов антимонопольної діяльності в сфері приватних охоронних послуг у процесі публічного адміністрування варто зауважити, що український ринок охоронних послуг станом на IV квартал 2019 року є монополізований. Це зумовлено створенням у 2015 році Поліції охорони, яка зайняла монопольне становище на даному ринку. Громадська організація «Українська федерація професіоналів безпеки» навіть зверталась до Антимонопольного комітету України (АМКУ) із заявою про порушення антимонопольно-конкурентного законодавства в охоронній сфері. У результатах звіту АМКУ вказано наявність обмеженого вступу на ринок, ознаки монополії ринку, відсутність у споживачів права вибору охоронних послуг.

Отже, при характеристиці чинників впливу на підприємницьку діяльність у сфері надання приватних охоронних послуг необхідно забезпечити рівність умов розвитку та функціонування усіх підприємств даної сфери шляхом посилення законодавчого та нормативно-правового забезпечення конкурентних умов на ринку.

Варто відзначити і інші чинники впливу на проблему публічного адміністрування на приватні охоронні послуги. До таких чинників належать: законність рішень та вчинків при реалізації функцій публічного адміністрування, об'єктивність здійснення управлінських впливів, забезпечення реалізації потреб, інтересів та цілей суб'єктів охоронних

послуг в процесі їх діяльності, характер та якість взаємозв'язків між органами влади та охоронними підприємствами, правдивість та доцільність публічної інформації та обмін нею, взаємодія та спільне вирішення нагальних проблем.

Прийняття рішень при взаємодії публічного адміністрування із сферою надання приватних охоронних послуг в Україні характеризується законністю, хоча й відбувається лобіювання інтересів суб'єктів даного ринку шляхом використання юридичного впливу на суб'єктів здійснення охоронних послуг. Об'єктивність здійснення управлінських впливів на суб'єкти охоронних послуг є сумнівною, оскільки статистичні дані твердять про значну монополізацію даного ринку.

При забезпеченні реалізації потреб, інтересів та цілей суб'єктів приватних охоронних послуг в процесі їх діяльності, характер та якість взаємозв'язків між органами влади та охоронними підприємствами повинні базуватись на узгодженості рішень та безконфліктності відносин, що суперечить існуючим сучасним реаліям. Станом на IV квартал 2019 року між поліцією охорони та приватними охоронними агентствами ведеться жорстка конкуренція не на користь останніх.

Ще одним чинником, який впливає на взаємодію публічного адміністрування на приватні охоронні послуги є правдивість та доцільність публічної інформації, а також обмін нею. Ця проблема давно постала перед ринком приватних охоронних послуг і потребує вирішення, оскільки державні охоронні агентства неохоче діляться та свідомо замовчують інформацію, яка може допомогти забезпечити охорону та безпеку ряду об'єктів.

Загалом, усі чинники впливу на проблему публічного адміністрування на приватні охоронні послуги в Україні можна поділити на три основні групи (табл. 1.)

Отже, ефективність та результативність публічного адміністрування у сфері приватних охоронних послуг визначається дією кількісних та якісних

Таблиця 1

Чинники впливу на проблему публічного адміністрування на приватні охоронні послуги

За обставинами, в яких здійснюється публічне адміністрування	За результативністю та ефективністю публічного адміністрування	За соціально-психологічною та морально-ідеологічною спрямованістю
- зовнішні (соціально-економічна ситуація в країні, відповідність законодавчої бази, наявність умов для реалізації функцій публічного адміністрування, позитивні настрої суспільства до змін та ін.) - внутрішні (побудова та організація всієї системи адміністрування, ресурсне забезпечення даної системи, інформаційно-аналітичне забезпечення підрозділів, кількість державних службовців, їх професійні навички та вміння, мотивацію та ін.)	- ситуативні (організаційні та соціальні передумови, які безпосередньо впливають на процес управління: ефективна структура організаційного утворення, кількість службовців у даній структурі та психологічно-емоційний рівень колективу); - індивідуальні - (ступінь ієрархії влади, стандарти процедури прийняття рішень, система комунікації структури управління, характеристика взаємодії членів робочих груп, індивідуальні характеристики керівників, вміння, навички, вподобання та рівень інтелектуальності працівників, загальна та спеціальна підготовка кадрів та ін.); - мотиваційні (спонукають індивіда якісно та ефективно або механічно та неефективно виконувати покладені на нього обов'язки)	- законність рішень та вчинків при реалізації функцій публічного адміністрування, - об'єктивність здійснення управлінських впливів, - забезпечення реалізації потреб, інтересів та цілей суб'єктів охоронних послуг в процесі їх діяльності, - характер та якість взаємозв'язків між органами влади та охоронними підприємствами, - правдивість та доцільність публічної інформації та обмін нею, - взаємодія та спільне вирішення нагальних проблем

Розроблено авторами на основі [2; 6]

чинників організаційного, політичного та демократичного характеру, що впливають на проблему взаємодії публічного адміністрування з сферою надання приватних охоронних послуг в Україні.

Висновки. Проблема публічного адміністрування у сфері приватних охоронних послуг в Україні полягає у складнощах взаємодії виконавчої влади та приватних охоронних структур, що проявляються

в недосконалої наявної законодавчої бази, монопольному становищі державних охоронних агентств та проблематичному вступі приватних охоронних фірм на ринок охоронних послуг.

При дослідженні даної проблеми виділено три основні групи чинників, аналізування яких сприятиме удосконалення публічного адміністрування у сфері приватних охоронних послуг в Україні.

Література:

1. Мельтохова Н. Становлення і розвиток публічної адміністрації в Україні. *Європеїзація публічного адміністрування в Україні в контексті європейської інтеграції* : матеріали наук.-практ. конф. Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2009. 224 с. URL: http://www.dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2009_12_17%20konf.pdf (дата звернення: 16.03.2020).
2. Миронюк Р.В. Адміністративно-правове регулювання надання приватних охоронних послуг: монографія. Дніпропетровськ: Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2016. 128 с.
3. Міненко М.А. Публічне управління: теорія та методологія: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 404 с.
4. Нагасв В.М. Публічне адміністрування: електронний навч. посіб. Харків: ХНАУ, 2018. 278 с. URL: http://dspace.knau.kharkov.ua/jspui/bitstream/123456789/1076/1/ЕЛЕКТР_ПОСИБ_ПУБЛ_АДМ_2018_.PDF (дата звернення: 18.03.2020).
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція): Закон України від 12 лютого 2015 року № 191-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/191-19>.
6. Публічне управління та адміністрування в умовах інформаційного суспільства: вітчизняний і зарубіжний досвід: монографія / за заг. ред. С. Чернова. Запоріжжя: ЗДІА, 2016. 606 с.
7. Ястремська О.М., Мажник Л.О. Публічне адміністрування : навч. посіб. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 132 с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1444_92306508.pdf (дата звернення: 10.03.2020).

УДК 65.011

МАСШТАБУВАННЯ БІЗНЕСУ НОВОГО ФОРМАТУ

BUSINESS SCALE OF THE NEW FORMAT

Сорока А.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Soroka A.M.

Ph.D. in Economics
State University of Telecommunications

У статті розглянуто масштабування бізнесу нового формату. Обґрунтовано теоретичний підхід до розуміння сутності масштабування бізнесу у процесі його становлення та перспективного розвитку. Проаналізовано досвід сучасних практиків, які на власному досвіді діляться своїм прикладом та досвідом роботи. Розглянуто нові формати ведення бізнесу у вигляді ритейлерів та розглянуто ряд можливостей, що спонукали до його формування і ефективного розвитку. Зазначається, що компанії ритейлери стрімко зростають у своїх прибутках та розширенню такого виду бізнесу. Доведено, що масштабування бізнесу саме нового формату є дуже важливим на сьогоднішній час.

Ключові слова: масштабування бізнесу, ритейлер, бізнес, новий формат, мережі, конкуренти.

В статье рассмотрены масштабирования бизнеса нового формата. Обоснованно теоретический подход к пониманию сущности масштабирования бизнеса в процессе его становления и перспективного развития. Проанализирован опыт современных практиков, которые на собственном опыте делятся своим примером и опытом работы. Рассмотрены новые форматы ведения бизнеса в виде ритейлеров и рассмотрен ряд возможностей, побудивших к его формированию и эффективного развития. Отмечается, что компании ритейлеры стремительно растут в своей прибыли и расширению такого вида бизнеса. Доказано, что масштабирование бизнеса именно нового формата является очень важным на сегодняшнее время.

Ключевые слова: масштабирование бизнеса, ритейлер, бизнес, новый формат, сети, конкуренты.

The article examines the scaling of a new format business. The theoretical approach to understanding the essence of scaling a business in the process of its formation and prospective development is grounded. The experience of modern practitioners who share their own example and work experience is analyzed. New formats of doing business in the form of retailers are considered and a number of opportunities are stimulated that have led to its formation and effective development. It is noted that retailers are growing rapidly in their profits and expanding this type of business. It is proved that scaling the business of the new format is very important today.

Keywords: business scale, retailer, bussines, new format, network, competitors.

Постановка проблеми. Логічним та актуальним продовженням проведених раніше досліджень виступає розгляд питань, які висвітлюють проблеми теорії і практики розвитку діяльності підприємств різних галузей та їх удосконалення. Але, не приділяється увага вимогам сьогоденного бачення бізнесу нового формату та його масштабуванню, ми говоримо про ритейлер товарів і компанії які стрімко зростають у своїх прибутках та розширенню такого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізом даного дослідження займалися та продовжують займатися велика кількість науковців різного періоду та походження, всі науковців внесли не аби яку крихту в створення та розвиток бізнесу, але хочемо виділити майстрів буденності і практиків які продовжують працювати в наш час соціальних мереж та гаджетів. До них ми можемо віднести: Билл Г., Вишнякова Е., Гарніш В., Довгань В., Мазаракі А., Меркулов А. і Фокин В. [3], Мрачковський М., Ойстачер Е., Рід Хоффман і Крис С., Смирнова Н., Толубко В. та інші.

Мета дослідження. Метою дослідження є обґрунтування теоретичного підходу до розуміння сутності масштабування бізнесу у процесі його становлення та перспективного розвитку. У процесі дослідження обумовлено важливу роль масштабуванню бізнесу саме нового формату та розглянуто ряд можливостей, що спонукали до його формування і ефективно-привабливого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Для кожного власника процес зростання компанії – одне з пріоритетних завдань. Мало кому хочеться зупинитися на досягнутому результаті, і не прагнути отримати більше. Масштабування бізнесу і є той процес розширення, який дозволяє збільшувати рівень продажів, завойовувати нові ніші і навіть ринки інших країн.

Поняття передбачає зростання не стільки асортименту продукції або послуг, скільки появу нових

точок продажу, вихід на нові ринки. Процесу змін зазнає система, а не люди. Приміром, авторські роботи масштабувати складно, оскільки все впирається у фізичні можливості певної людини виробляти який-небудь продукт. В інших випадках розвиток – процес закономірний і продуктивний.

Щоб зрозуміти, за рахунок чого ви досягнете мети, вам потрібно чітко розуміти свої особливості, переваги і недоліки, а також переваги, недоліки і особливості ваших конкурентів [1].

Ми погоджуємося з думкою Гарніша, для того щоб створити компанію, в якій команда відіграє вирішальне значення, а клієнти стають частиною маркетингової політики і кожен заробляє гроші, потрібно всього 4 основні напрямки для успішної реалізації цього підходу рис. 1.

Завдання, які вирішує розширення є наступними:

- зростання продажів;
- розширення аудиторії клієнтів;
- зміцнення бренду;
- вихід на нові ринки;
- збільшення рентабельності.

Отже, масштабування – процес, який передбачає оптимізацію всіх процесів паралельно із загальним зростанням компанії. Тут важливо правильно провести заходи по кожному напрямку роботи і виробити ефективну систему комунікацій, як у зв'язці продукт-клієнт, так і у внутрішній взаємодії співробітників. Чим більше стає компанія, тим важче відстежувати процеси, які в ній відбуваються. Тому розширення вимагає ще і пошук засобів управління, які б давали можливість рухатися вперед без занурення у виконання рутинних завдань, тим більше, що сучасні технології дозволяють це зробити.

Завдання розширення вимагає попередньої підготовки, у зв'язку з чим, важливо знати, коли ж настає той момент, коли масштабування необхідно. Тому існують основні ознаки того, що компанії потрібно розширення:



Рис. 1. Основні напрямки успішної компанії за Гарнішом

Джерело: [2]

- По-перше це дефіцит запасів, в ситуації, коли набувають продукцію швидше, ніж вона проводиться, а запасів стає все менше;

- По-друге, недолік співробітників, внутрішні процеси стають все складніше, кількість обов'язків збільшується і той персонал, який працює на даний момент, вже не справляється з обсягом завдань;

- По-третє, недостатня інфраструктура, виникає необхідність розширення способів доставки, місць видачі, відкриття нових офісів у зв'язку зі зростаючим попитом і неможливістю задовольнити всі замовлення в тому обсязі, в якому вона перебуває на даний момент.

Для ефективної роботи оптимально відстежувати передумови до необхідності масштабування і вчасно приймати рішення про розширення, щоб не втрачати клієнтів в той період, коли відбувається перебудова на нові можливості.

Існує ряд варіантів, які використовуються для розширення можливостей сучасних організацій нового формату, ми розглянемо основні з них, а саме:

1. *Франчайзинг*, цей метод є одним з популярних на даний момент. Полягає у створенні бренду з подальшим продажем прав на його використання для інших торгових точок. Має кілька варіантів організації співробітництва та частки участі власника в ньому. Основною перевагою якого є стабільний прибуток.

2. *Мережа філій*, більш трудомісткий формат, на відміну від франчайзингу, він полягає у створенні центрального офісу та мережі філій. Оптимально, якщо дані територіальні одиниці працюють автономно, мають своє керівництво і бухгалтерію, погоджуючи з центром ключові моменти. Перевагою є високий рівень контролю всіх дій підрозділу. На відміну від франшизи, філії належать одному власнику, який несе серйозні витрати на відкриття кожної точки. З іншого боку – всі вони належать йому, і прибуток надходить у повному обсязі, а не в якості абонентської плати.

3. *Вихід в онлайн*, ще один варіант масштабувати бізнес – вивести офлайн представництва в інтернет. Ідеально підходить для сфери торгівлі та надання послуг, які передбачають можливість їх отримання онлайн. Інтернет-магазин в даному випадку можна масштабувати до необхідних розмірів без будь-яких перешкод. Як правило, онлайн масштабування має великий відсоток сумісності з різними сферами підприємницької діяльності, оскільки має широкі можливості, які безперервно зростають.

4. *Вихід у суміжні області*, іншими словами – гра виключно на своєму полі – не завжди межа можливості для компанії. Існує ряд напрямків, які можуть розширюватися і в суміжні області. Даний метод вимагає попереднього аналізу нових напрямків, доцільності їх додавання у стратегію свого розвитку.

5. *Розширення асортименту*, ще один спосіб масштабувати свої можливості – розширити асортимент продукції, перелік послуг або навіть відкрити нову лінійку товару. Перед його впровадженням слід вивчити вже існуючий ринок та оцінити доцільність нововведень передбачити можливі ризики, провести

оцінку конкурентів, проаналізувати свій бізнес і його готовність до подібних кроків.

Як ми бачимо, способи розширення різноманітні і підбираються для кожного конкретного випадку індивідуально. Перед стартом робіт оптимально звернутися за допомогою до консультантів, які допоможуть провести аналіз ніші та організації, підібрати оптимальні шляхи рішення і розробити стратегію. Всі ці дії нового формату ми вже звикли частіше спостерігати в соціальних мережах, і не помітили, як самі стали заручниками-покупцями даної продукції.

Перший приз в першій хвилі підключення споживачів до соціальних мереж дістався Facebook; другий приз – MySpace; третій – Friendster. Пам'ятайте Friendster? Потрібно вигравати перший приз, щоб вижити в епоху Інтернету. Рівень конкуренції часом може здаватися непереборним, але при цьому Мережева Епоха дає компаніям можливість набагато швидше, ніж будь-коли в історії отримувати неймовірні виграші. Стратегію і тип мислення, які вони можуть використовувати, щоб досягти мети, ми і називаємо блиц-масштабуванням [4].

Однією з мультибрендових компаній є мережа магазинів побутової та електронної техніки MOYO, яка на початку вересня 2018 року відкрила магазин нового формату та реалізувала рітейлером зміни, а саме, впровадження нового формату і масштабування мережі в столичному торгово-розважальному центрі Dream Town. В цьому об'єкті компанія розділила торговий зал на п'ять ключових зон по групах товарів, а також зробила акценти на experience і тестування товару.

У рамках нової концепції компанія повністю змінила формат магазину і підхід до продажів. Тепер споживачі можуть не просто подивитися на будь-який пристрій, а в повній мірі протестувати його в зоні Experience, підключити гаджет до телевізора, окулярів віртуальної реальності, зробити знімки в різних режимах і побачити їх на великому екрані.

Для перевірки action-камери у магазинах передбачено спеціальний пристрій, який трясє камеру, дозволяючи оцінити можливості стабілізації зображення. А будь-які навушники чи колонки, представлені в магазині, можна протестувати в спеціальному Music Box.

У магазині за новим форматом був реалізований ряд рішень, які на українському ринку раніше не впроваджувалися. Наприклад, ті ж 3D-панелі у відділі фототехніки і Music box.

Стратегія мережі, орієнтується на міжнародний досвід, при цьому вивчали не тільки сегмент електроніки, але і такі галузі як fashion, FMCG, та інші. Зараз практично весь рітейл на розвинених ринках розглядає фізичні магазини як точки контакту споживача з брендом, його духом і філософією, тому в деяких магазинах в тому ж США практично немає товару, але є велика кількість зон, де клієнт може ознайомитися з продукцією та замовити її через сайт. Це свідчення того, що для споживача важливий купівельний досвід, а не саме придбання товару.

Одним з конкурентів MOYO можна вважати Lamoda. У рітейлу електроніки є своя особливість.

Якщо говорити про те, за рахунок чого конкурують торгові мережі, то є три головних складові: асортимент, ціна, рівень сервісу.

У сегменті fashion за рахунок асортименту легше відрізнитися: у кожного гравця можуть бути різні бренди або моделі одягу одних і тих же брендів.

В електроніці всі гравці продають практично один і той же товар. Відповідно, можливість виділитися за рахунок асортименту виключена.

Те ж саме з цінами, які на ринку електроніки офіційно регулюються постачальниками. Тому для конкуренції в сегменті залишається лише третя складова – сервіс.

Мережа очікує, що в торгових точках нової концепції товарообіг буде вдвічі вищим. Ми маємо розуміти, що товарообіг – це фінальний показник в даному бізнесі, який демонструє, як добре працює магазин, але є ще ряд маркерів, які в свою чергу демонструють:

- наскільки магазин подобається споживачеві;
- наскільки йому зручно здійснювати покупку;
- наскільки якісно обслуговуються клієнти.

Ми можемо прогнозувати, що обраний шлях розвитку і ті рішення, які були реалізовані в магазині нового формату, були вірними.

Масштабування мережі в останні роки компанія практично припинила відкривати магазини, навіть скоротивши кількість торгових точок. У компанії був

період пошуку шляху розвитку і вибору між онлайн та офлайн. У якийсь момент, коли сильно вистріливав онлайн, були очікування, що розвиток в цьому напрямку більш перспективний. Однак це не так. Справді, споживач може замовити товар в інтернеті, але тільки в магазині він може отримати повний купівельний досвід.

Ми розділяємо думку компанії нового формату, що фізичні торгові точки дуже важливі для успіху будь-якого ритейлера, і тому вже в 2019 році були відкриті нові магазини MOYO [5].

Перш за все компанія планує масштабувати мережу та активніше розвиватися в домашньому регіоні, тобто в Києві. По-перше, тут вже зосереджена велика частка бізнесу. По-друге, тут можливо забезпечити дуже високий рівень сервісу. Ну а далі вже міста-мільйонники та, в 2020 році компанія планувала виходити в більш дрібні населені пункти.

Висновки. Розвиток бізнесу нового формату – завдання, яке є безперервною роботою не тільки власника, а й всієї команди. Якщо до неї підключити фахівців, які знають, як своєчасно і правильно запуснути процес масштабування, зробити його злагодженим та ефективним, результат не змусить себе чекати. Але, в тяжкий для всієї країни та планети час, новий формат бізнесу – матиме прибутковий характер в колонці онлайн, тільки це вже інше дослідження.

Література:

1. Масштабирование, или Как заставить ваш бизнес расти / Ойстачер Е.М. : Издательские решения, 2018. - 152 с.
2. Гарніш В. Масштабування бізнесу. Покрокова стратегія збільшення прибутків / пер. А. Марховська. К.: Наш Формат, 2018. – 328 с.
3. Франчайзинг: от А до Я / Меркулов А., Фокин В., Ватулин С., Тришин М., Соколова Т. – М. : Фецикс, 2012. – 160 с.
4. Блиц-масштабирование: Как создать крупный бизнес со скоростью света / Рид Хоффман, Крис Йе ; предисл. Билла Гейтса ; Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2019. – 397 с.
5. Офіційний сайт MOYO. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.mooyo.ua>.

УДК 657

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

IMPROVEMENT OF INVENTORY ON THE BASIS OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES

Тарасюк М.М.

студентка

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Tarasiuk M.M.

Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Однією із складових стабільної та рентабельної роботи підприємства є оптимальна наявність і обіг виробничих запасів. Запаси – це такий вид оборотних засобів, який практично завжди є в тому чи іншому вигляді на будь-якому підприємстві. Для одного підприємства виробничі запаси є основою стабільної та рентабельної роботи, для іншого лише невеликою частиною всіх активів. Але в будь-якому разі правильне документальне оформлення і відображення операцій із запасами у бухгалтерському обліку – запорука успішної роботи підприємства в цілому. Облік, аналіз надходження та руху матеріалів є особливо важливими, адже ефективне використання матеріалів призведе до зменшення витрат, собівартості продукції, підвищення рентабельності, матеріального та фінансового становища підприємства.

Ключові слова: виробничі запаси, бухгалтерський облік, удосконалення, комп'ютерна форма обліку, ІС: Бухгалтерія.

Одной из составляющих стабильной и рентабельной работы предприятия является оптимальное наличие и оборот производственных запасов. Запасы - это такой вид оборотных средств, который практически всегда есть в том или ином виде на любом предприятии. Для одного предприятия производственные запасы являются основой стабильной и рентабельной работы, для другого лишь небольшой частью всех активов. Но в любом случае правильное документальное оформление и отражение операций с запасами в бухгалтерском учете - залог успешной работы предприятия в целом. Учет, анализ поступления и движения материалов особенно важны, ведь эффективное использование материалов приведет к уменьшению затрат, себестоимости продукции, повышению рентабельности, материального и финансового положения предприятия.

Ключевые слова: производственные запасы, бухгалтерский учет, усовершенствования, компьютерная форма учета, ІС: Бухгалтерия.

One of the components of stable and profitable operation of the enterprise is the optimum availability and turnover of production stocks. Stocks are a type of working capital that is almost always available in one form or another at any enterprise. For one enterprise, inventories are the basis of stable and profitable work, for another, only a small part of all assets. But in any case, the proper documenting and recording of stock transactions in accounting is the key to the successful operation of the enterprise as a whole. Accounting, analysis of the receipt and movement of materials are especially important, because the efficient use of materials will reduce costs, cost of production, increase profitability, material and financial position of the enterprise.

Keywords: inventory, accounting, improvements, computerized accounting, ІС: Accounting.

Постановка проблеми. Рациональне управління виробничими запасами вимагає своєчасного оперативного обліку їх надходження і використання, що не можливо без використання в обліку комп'ютерних технологій. Саме ці проблеми легко вирішуються за допомогою інформаційних технологій (система методів і способів пошуку, збору, накопичення, зберігання і обробки інформації на основі застосування обчислювальної техніки). Економічна стратегія управління запасами вимагає застосування низки принципів: забезпечення оптимальної структури і планування потреби в оборотних активах з позиції фінансової стійкості, врахування стратегічних цілей розвитку підприємства. Для забезпечення фінансової стійкості запаси відіграють одну з провідних

ролей, а нестабільне інфляційне середовище вимагає постійного перегляду додаткової потреби в них.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток методології бухгалтерського обліку, економічного аналізу та контролю виробничих запасів відображено у працях вчених обліково-аналітичної науки, таких як Н.О. Гура, І.А. Дерун, Н.І. Дорош, Б.А. Засадний, Т.Г. Мельник, Г.В. Мисака, В.П. Пантелеєв, І.П. Склярчук, В.М. Шарманська, В.Г. Швець та інші. Безумовно більшість праць приділяється вирішенню проблем організації бухгалтерського обліку підприємств, у своєму дослідженні ми сконцентровані на удосконаленні обліку виробничих запасів на основі сучасних інформаційних технологій.

Мета дослідження. Удосконалення обліку виробничих запасів на основі сучасних інформаційних технологій. Предметом дослідження є облік виробничих запасів підприємства. Об'єктом даного дослідження є процес обліку виробничих запасів підприємства.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні існує потреба визначення рівня інформаційного забезпечення потреб управління оборотними активами в системі промислового обліку з врахування галузевих особливостей. Відповідно до Плану рахунків, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [2] для обліку виробничих запасів призначено синтетичний рахунок 20 «Виробничі запаси». Проте, як виявилось на практиці, існують деякі суперечності в обліку виробничих запасів в Інструкції щодо застосування Плану рахунків [3]. Для того, щоб правильно вести облік, усі виробничі запаси, які є біологічними активами, за класифікаційними групами повинні враховуватися не на рахунку 27, як продукція сільськогосподарського виробництва, а на рахунку 208, як матеріали сільськогосподарського призначення. Тільки у випадку, якщо така продукція призначена для продажу, їх обліковують на рахунку 27.

Критичний огляд наукових праць дослідників і фахівців у галузі обліку дозволяє виокремити такі наступні негативні аспекти, що притаманні обліково-аналітичній роботі з виробничими запасами:

- складність та дискусійність аспектів визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів;
- застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і контролю виробничих запасів;
- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємства;
- відсутність комплексного поєднання даних усіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією;
- невідповідний рівень (а найчастіше і взагалі – відсутність) контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів (визначення оптимального їх рівня; вивчення обсягів, причин створення та політики реалізації понаднормативних запасів) [10].

Можна виділити наступні напрямки вдосконалення управління виробничими запасами на підприємствах:

- 1) підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- 2) удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів;
- 4) обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технологій виробництва;
- 5) чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів

контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів).

Аналізуючи численні дослідження з питань організації обліку запасів, можна стверджувати, що багато теоретичних положень і питань обліку даних ресурсів потребують вдосконалення і доопрацювання. У свою чергу, розв'язання цих питань зумовить вихід на якісно новий рівень побудови обліку виробничих запасів, значно підвищить їх роль в управлінні кожним вітчизняним підприємством.

Натомість, проблемним залишається питання інтеграції виробничої і облікової систем та створення комплексного інформаційного середовища, тому впровадження сучасних технологій забезпечить належні передумови одержання якісної інформації для розроблення науково-обґрунтованих управлінських рішень.

Для організації безперебійного постачання, розміщення, зберігання і видачі матеріальних запасів у виробництво велику роль грає правильно організоване складське господарство, тому що в діяльності підприємства не завжди можна добитися повного узгодження темпів постачання матеріальних ресурсів, темпів виробництва і збуту готової продукції.

На сьогодні багато підприємств ведуть журнальну форму обліку, проте вже існує потреба переходу на комп'ютеризовану форму обліку, яка пришвидшує оброблення всіх реєстрів бухгалтерського обліку.

- Комп'ютеризована форма обліку запасів допоможе:
- зробити їх оприбуткування своєчасним і повним;
 - правильно документувати надходження й використання запасів;
 - покращити контроль за їх зберіганням;
 - зменшити кількість працівників, а відповідно і витрати на заробітну плату та відрахування;
 - додержуватись встановлених норм витрат запасів та їх використання за цільовим призначенням;
 - правильно визначати повну собівартість придбаних запасів;
 - правильно провести інвентаризацію й виявити запаси, що не використовуються в господарстві;
 - контролювати відображення операцій по руху запасів в облікових реєстрах [5].

Необхідно враховувати, що впровадження бухгалтерської програми буде вважатись удосконаленням обліку лише тоді, коли в результаті такого впровадження підвищиться ефективність і поліпшиться якість ведення бухгалтерського обліку на підприємстві [7].

Застосування комп'ютерних технологій в бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів і суттєво покращує його організацію на підприємстві, де у веденні бухгалтерського обліку часто панує безлад. Така можливість пов'язана з тим, що автоматизований спосіб обробки облікових даних потребує формального і чіткого опису облікових процедур у формі алгоритмів, що налагоджує порядок виконання свої повноважень обліковцями.

Автоматизація обліку вносить позитивні зміни до технології роботи бухгалтерії. Так, один виконавець поєднує функції декількох суміжних ділянок обліку, наприклад, касир не тільки виписує прибуткові та видаткові касові ордери, але й розносить їх суми

по облікових регістрах. Те ж саме відбувається при обробці одного первинного документу, який стоїть декількох ділянок обліку. При проведенні оплати послуг постачальнику платіжним дорученням одночасно можна обробити і рахунок постачальника, дані якого розносяться по об'єктах та шифрах аналітичного обліку. При цьому одразу ж формуються відомості про витрати на виробництво. Всі названі вище операції може виконати одна людина, до того ж, тільки вона відповідає за результати своєї роботи [5].

Наявний діапазон часу введення бухгалтерських операцій за допомогою автоматизованої інформаційної системи дозволяє відразу прискорити весь процес бухгалтерського обліку. При внесенні коректив до даних на будь-якому робочому місці результати відразу стають відкритими для всіх користувачів, які працюють в цій системі. Тому при такій організації має дотримуватись сувора дисципліна користувачів і вимагається відповідна кваліфікація всіх співробітників, які вносять інформацію до загальної бази даних.

Спільна інформаційна база дає можливість спільно використовувати таку нормативно-довідкову інформацію, як довідники: зовнішніх організацій, структурних підрозділів, статей обліку, допустимої кореспонденції рахунків, номенклатури-цінника виробничих запасів; типових господарських операцій тощо [9].

Автоматизоване оброблення даних з обліку виробничих запасів на практиці забезпечується різними способами:

– розробленням спеціальною формою на замовлення управлінської інформаційної системи підприємства (у тому числі й інформаційної системи обліку);

– придбання універсального програмного комплексу (або окремого його модуля) на ринку програмного забезпечення;

– автоматизацією облікового процесу силами фахівців підрозділу з автоматизованого оброблення даних підприємства;

– використанням табличних процесорів обліковими працівниками для забезпечення автоматизованого розв'язання окремих задач конкретної ділянки обліку [6].

Завдання автоматизації полягає у підвищенні результатів фінансово-господарської діяльності підприємства на базі оперативного отримання якісної, своєчасної інформації, яка є основою для прийняття управлінських рішень.

Бухгалтерські програми мають ряд можливостей для оперативного ведення обліку (рис. 1).

Першим кроком у роботі з комп'ютерною програмою є налагодження робочого періоду. Алгоритм налагодження робочого періоду полягає в наступному:

– встановити робочу дату (використовується лише тоді, коли дата здійснення операції не зазначена);

– визначити часовий інтервал, в якому вводяться операції;

– встановити робочий період розрахунку підсумків.



Рис. 1. Можливості спеціалізованих бухгалтерських програм

Джерело: складено автором на основі [4]

Обліковий процес можна розбити на кілька підпроцесів, де кожен виступає як визначене облікове завдання, яке необхідно реалізувати. При цьому потрібно враховувати, що кожне завдання наперед визначає набір інформаційних зв'язків.

Усе це потребує попередньої класифікації загальної сукупності об'єктів, які обліковуються, котрі необхідно закласти в базу даних бухгалтерської програми.

Слід підкреслити, що типові автоматизовані бухгалтерські програми, (наприклад «1С: Бухгалтерія», «Дебет +», «Парус», «Best» та ін.) не можуть повністю врахувати особливості обліку конкретного підприємства, потребують значних додаткових зусиль при впровадженні їх для конкретної галузі.

Враховуючи зазначені труднощі, на деяких підприємствах розроблені та продовжують вдосконалюватися власні програмні продукти, призначені для потреб бухгалтерського обліку і, зокрема, обліку матеріальних запасів. Проте це є занадто трудомісткою й економічно не вигідною роботою, практично не дає можливості застосовувати ці програми на інших підприємствах. Тому доцільно впроваджувати модифікації типових автоматизованих бухгалтерських програм з урахуванням галузевих особливостей підприємств [8].

Програма «1С: Підприємство» має у своєму розпорядженні необхідний набір спеціалізованих засобів (Довідників, Документів, Звітів) для обліку й аналізу результатів більшості операцій з виробничими запасами. Вміле і раціональне використання цих засобів дозволяє:

- по-перше, істотно скоротити час і витрати праці на відображення в обліку поточних операцій із запасами;
- по-друге, оперативно одержувати інформацію про наявність і рух запасів як у цілому по

підприємству, так і в розрізі місць збереження і використання (складів, цехів, матеріально-відповідальних осіб) з можливістю деталізації по найменуваннях ТМЦ.

Така можливість реалізується завдяки тому, що в програмі на всіх рахунках класу 2 «Запаси» (за виключенням рахунку 23 «Виробництво» на якому аналітика ведеться в розрізі видів діяльності), а також на всіх субрахунках позабалансового рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні», реєстрація господарських операцій ведеться в кількісно-сумовому вираженні не в цілому по рахунку, а окремо по кожній номенклатурній одиниці запасів із прив'язкою до конкретного місця зберігання (використання) і партії надходження (зарахування) на баланс.

Тому кількість проводок при реєстрації господарської операції прямо зв'язана з кількістю найменувань запасів, що беруть участь в операції. У зв'язку з цим для найбільш типових і часто використовуваних операцій, зв'язаних з надходженням і вибуттям запасів, їх внутрішнім переміщенням, зміною облікової вартості тощо, процедура формування проводок здійснюється програмою автоматично після заповнення і проведення екранних (діалогових) форм відповідних первинних документів.

Так у програмі 1С: Підприємство є два варіанти надходження запасів – за першою подією оприбуткуванням або оплатою.

Для реалізації першого варіанту необхідно спочатку ввести виставлений рахунок постачальником, який необхідно буде оплатити. Для цього слід увійти у головне меню у вкладку «Покупка» → «Счет на оплату поставщика» → «Покупка і комісія», заповнити всі реквізити та провести документ, так створюється рахунок-фактура, приклад поданий на рис. 2.

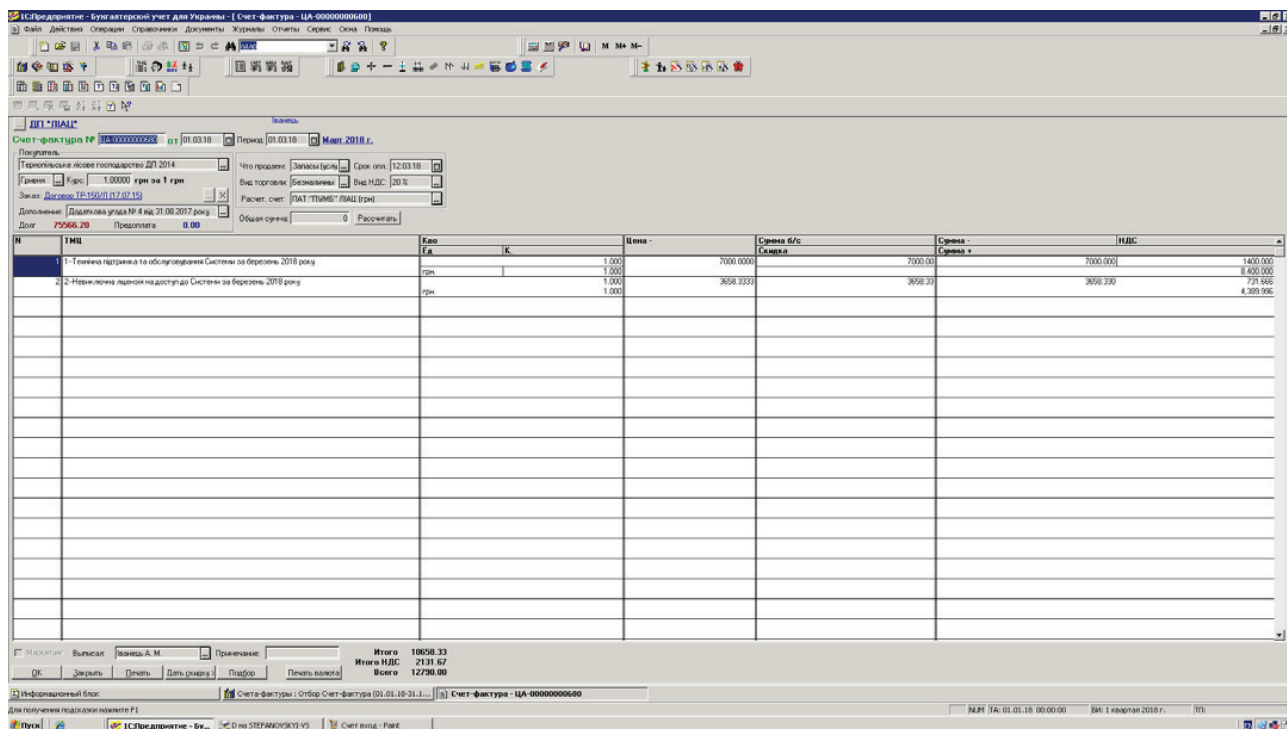


Рис. 2. Заповнення рахунку-фактури у 1С: Підприємство

Для регулювання включення ПДВ у ціну запасів чи окремо від ціни слід використовувати кнопку «Цены и валюта...». Після цього у цьому ж документі рекомендується натиснути кнопку «Ввести на основании» → «Ввести на основании» (вкладка головного меню «Покупка» → «Поступление товаров и услуг») і заповнити необхідні реквізити: назву контрагента, договір, склад, номенклатуру, кількість, ціну тощо – так створюється прибуткова накладна (приклад подано на рис. 3).

Також усі документи в 1С: Підприємство можна трансформувати у друковану версію та роздрукувати (приклад подано на рис. 4).

Після проведення документу проводки можна подивитися у головному меню натиснувши «Операции» →

«Журнал операций». Потім на основі виставленого рахунку («Покупка» → «Счет на оплату поставщика») через кнопку «Ввести на основании» заповнити документ «Платежное поручение исходящее». Для того, щоб документ був проведений та на його основі було рознесено кореспонденції рахунків, слід вказати у документі «Оплачено». Крім того, потрібно здійснити реєстрацію податкової накладної, яку виписує постачальник для отримання права на податковий кредит з ПДВ (кнопка у документі «Счет на оплату поставщика» → «Ввести на основании» → «Регистрация входящего налогового документа: Налоговая накладная».

Для реалізації другого варіанту необхідно ввести дані про виставлений рахунок постачальника. Потім провести документ «Платежное поручение

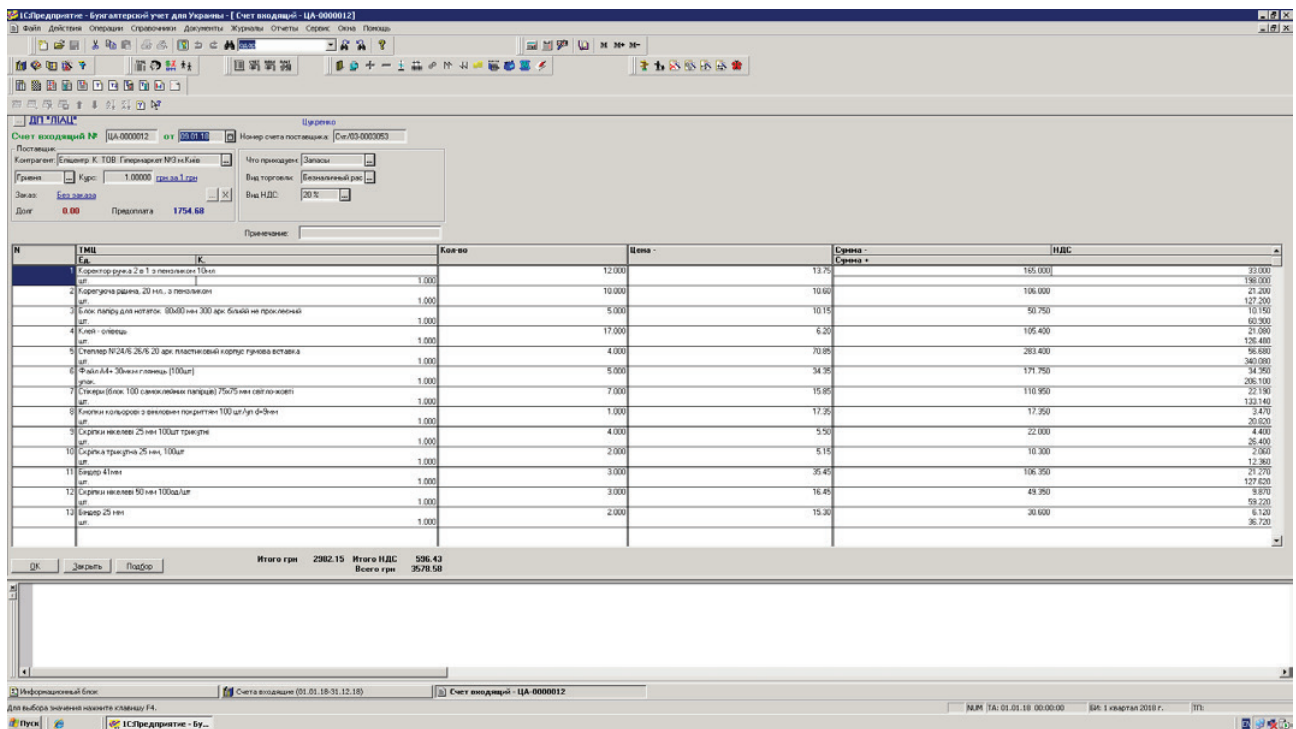


Рис. 3. Заповнення прибуткової накладної у 1С: Підприємство

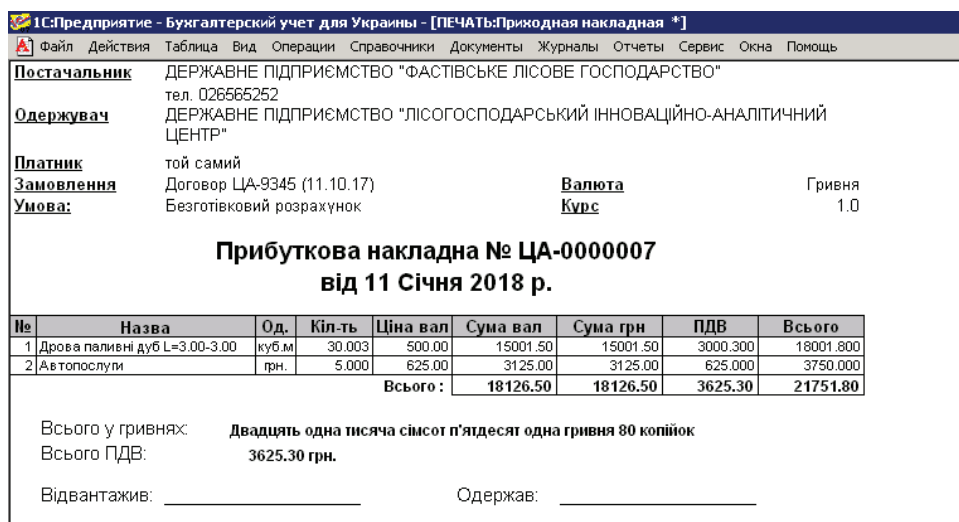


Рис. 4. Прибуткова накладна у 1С: Підприємство

исходящее» на основі виставленого рахунку. Після цього слід зареєструвати документ «Регистрация входящего налогового документ: Налоговая накладная» за допомогою кнопки «Ввести на основании» у платіжному дорученні. Після цього потрібно заповнити документ «Поступление товаров и услуг».

Усі куплені запаси реєструються в Книзі обліку придбання (рис. 5).

Передача виробничих матеріалів та напівфабрикатів у виробництво в 1С: Підприємство відображається документом «Требование-накладная» («Производство» → «Требование-накладная»), вимога доручення на відпуск (внутрішнє переміщення) виробничих запасів та актом списання (внутрішнього переміщення) рис. 6.

На основі передачі запасів у виробництво ми отримуємо калькуляцію витрат (рис. 7).

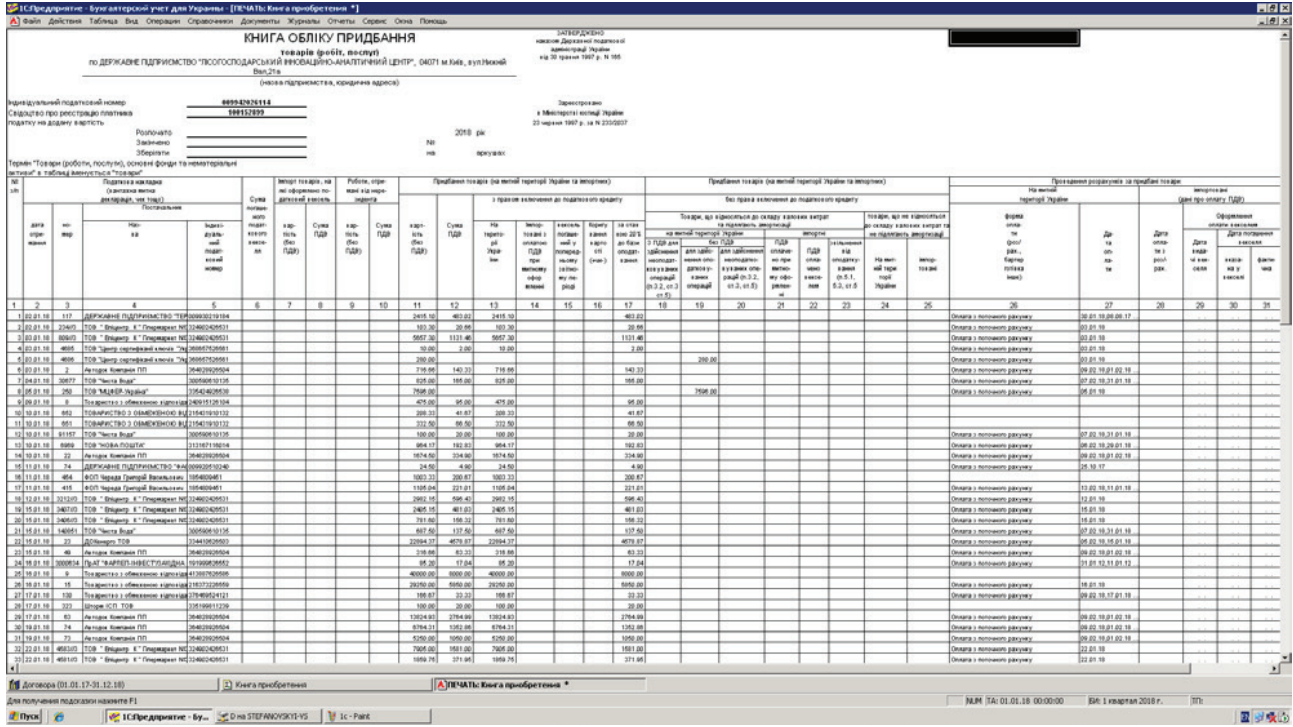


Рис. 5. Книга обліку придбання у 1С: Підприємство

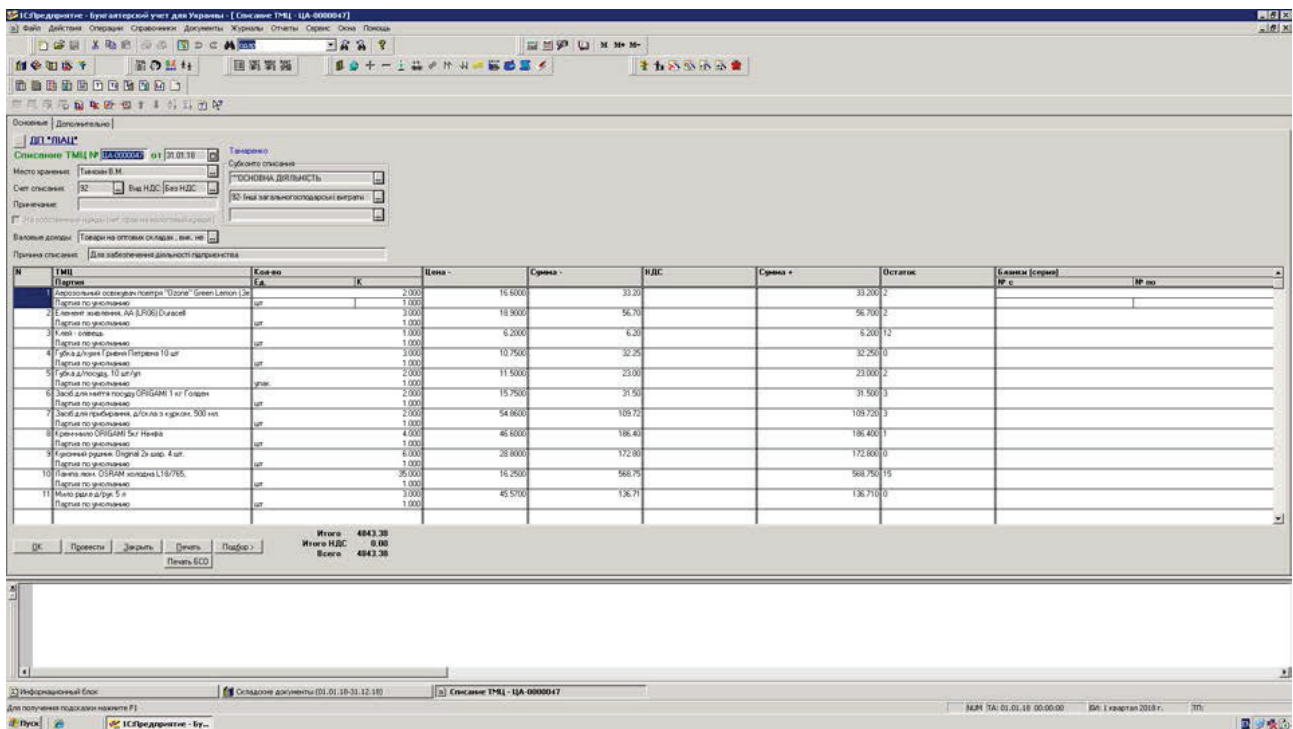


Рис. 6. Книга обліку придбання у 1С: Підприємство

У той же час програма має у своєму розпорядженні універсальний засіб для «ручного» введення будь-якої сукупності проводок – документом «Операція», який необхідно використовувати для тих операцій із запасами, по яких не передбачене автоматичне формування проводок.

Оперативний аналіз залишків запасів і їхні обороти за будь-який період, що цікавить користувача (мінімальний період – один день) може бути здійснений за допомогою сукупності стандартних бухгалтерських

звітів, що викликаються з меню «Звіти». При цьому програма підтримує стандартні методи угруповання результатів господарських операцій (рис. 8).

Сальдо й обороти по рахунках (субрахунках) автоматично розраховуються і зберігаються як сума сальдо й оборотів по всіх складах; а сальдо й обороти по кожному складу розраховуються як сальдо й обороти по всіх запасах на цьому складі. У свою чергу, сальдо й обороти по окремій номенклатурній одиниці запасів визначаються виходячи із сумарного

№	Заголовок	Партия	Ква	Средняя цена	Средняя себестоимость	Остаток
1	Лист 14	Партия по умолчанию	88.000	734.67	0.00	0.00
2	Лист 12	Партия по умолчанию	95.000	1,026.75	0.00	0.00
3	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	89.000	839.58	0.00	0.00
4	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	80.000	1,500.00	0.00	0.00
5	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	11.000	209.00	0.00	0.00
6	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	17.000	244.70	0.00	0.00
7	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	20.000	382.00	0.00	0.00
8	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	19.000	380.00	0.00	0.00
9	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	15.000	371.25	0.00	0.00
10	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	24.000	508.00	0.00	0.00
11	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	10.000	190.00	0.00	0.00
12	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	9.000	475.00	0.00	0.00
13	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	0.400	85.00	4.4	0.00
14	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	1.200	76.45	0.00	0.00
15	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	0.300	6.33	0.00	0.00
16	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	0.600	26.16	0.00	0.00
17	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	0.100	2.92	0.00	0.00
18	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	0.000	0.00	0.00	0.00
19	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	0.000	0.96	0.00	0.00
20	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	4.000	25.00	0.00	0.00
21	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	1.000	1,316.67	0.00	0.00
22	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	23.500	33.00	0.00	0.00
23	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	10.000	171.00	0.00	0.00
24	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	1.400	52.00	0.00	0.00
25	Лист 10 1500*6000	Партия по умолчанию	0.300	11.75	0.00	0.00

Рис. 7. Калькуляция затрат у 1С: Підприємство

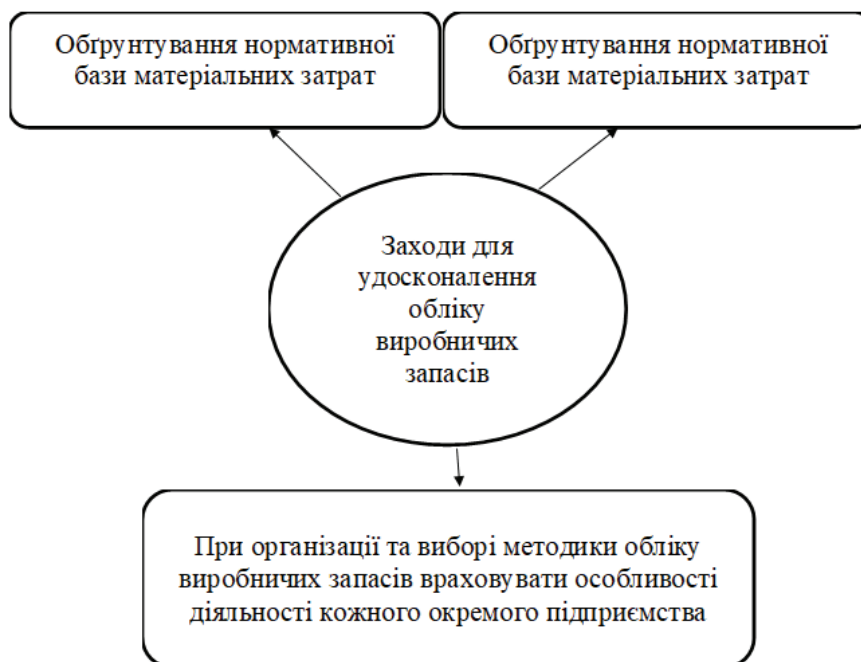


Рис. 8. Заходи для удосконалення обліку виробничих запасів

сальдо й оборотів по всіх партіях цієї одиниці запасу. Причому вся необхідна інформація для такого багаторівневого угруповання результатів господарських операцій формується програмою виключно з проводок. Таким чином, сукупність проводок, накопичених у програмі за весь період обліку, і є, власне кажучи, основою для формування різного роду звітів, включаючи фінансову і податкову звітність.

Висновки. Отже, в умовах сучасної інформаційної технології найбільш перспективним напрямком застосування обчислювальної техніки є створення

і впровадження інформаційних систем нового покоління, які зорієнтовані на розподільну обробку даних на основі автоматизованих робочих місць планово-управлінського персоналу, обчислювальних мереж, експертних систем підтримки прийняття рішень тощо. Тому для підвищення ефективності управління економікою першочергового значення набуває створення інформаційних систем, які збирають, накопичують, зберігають, опрацьовують і видають користувачу інформацію у вигляді даних, необхідних для виконання функції управління економічним об'єктом.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 від 16.07.1999р. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: [//www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30. 11. 99 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [// www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
4. Горшар В. 1С: Запаси на складах та у виробництві. Запаси на складі та у виробництві / В. Горшар // Бухгалтерія. Збірка систематизованого законодавства. – 2017. – Випуск 8. – С. 212–226
5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : [навч. посіб.] / С.В. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2013. – 349 с.
6. Камінська Т.Г. Облік запасів у конфігурації програми «1С: Підприємство 7.7 Бухгалтерський учет для України» для сільсько-господарських підприємств / Т.Г. Камінська // Облік і фінанси АПК, 2016. – № 12. – С. 30–37.
7. Карпенко О.В. Нові підходи до контролю матеріальних запасів / О.В. Карпенко // Вісник ЖДТУ. – 2011 р. – № 15 – С. 103.
8. Кузьменко О.М. Сутність виробничих запасів та їх класифікація / О.М. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal.
9. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: Теорія, практика, перспективи / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 2017. – 384 с.
10. Рибалко О.М. Вдосконалення обліку виробничих запасів / О.М. Рибалко, О.В. Болдуєва // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2018. – № 3. – С. 210–215.

УДК 330.101.54

УКРАЇНСЬКА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК СКЛADOVA ІНТЕГРАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

UKRAINIAN LABOR MIGRATION AS A COMPONENT OF INTEGRATION TRANSFORMATIONS

Ткаліч Т.І.*кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського***Tkalich T.I.***Ph.D. in Economics
Nikolaev National University of a name of V.A. Sukhomlinsky*

В статті розглянуто особливості демографічної ситуації в Україні в зв'язку з впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів на міграцію економічно активного населення. Визначено, що факторами, стимулюючими міграцію є світова кон'юнктура, науково-технічний прогрес, геополітичні та геокультурні процеси, однак вирішальними мотивами трудової міграції в Україні є низький рівень життя та особиста безпека. Регресивний характер вікової структури населення негативно впливає на макроекономічну стабільність в країні. Простежується тенденція до падіння реального ВВП, відбувається звуження внутрішнього ринку, торговельний баланс хронічно має від'ємне значення. Депопуляція та зниження реальних доходів населення негативно впливає на розвиток соціально-культурної сфери. Для розв'язання кризової ситуації необхідні дієві комплексні заходи уряду по стабілізації макроекономічного стану країни.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, депопуляція населення, прожитковий мінімум, середня заробітна плата.

В статье рассмотрены особенности демографической ситуации в Украине в связи с влиянием глобализационных и интеграционных процессов на миграцию экономически активного населения. Выяснено, что факторами, стимулирующими миграцию является мировая конъюнктура, научно-технический прогресс, геополитические и геокультурные процессы, однако решающими мотивами трудовой миграции в Украине является низкий уровень жизни и личная безопасность. Регрессивный характер возрастной структуры населения негативно влияет на макроэкономическую стабильность в стране. Прослеживается тенденция к падению реального ВВП, происходит сужение внутреннего рынка, торговый баланс хронически имеет отрицательное значение. Депопуляция и снижение реальных доходов населения негативно влияет на развитие социально-культурной сферы. Для решения кризисной ситуации необходимы действенные комплексные меры правительства по стабилизации макроэкономического положения страны.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, депопуляция населения, прожиточный минимум, средняя заработная плата.

The article discusses the features of the demographic situation in Ukraine in connection with the influence of globalization and integration processes on the migration of economically active population. It was found that the factors stimulating migration are the global situation, scientific and technological progress, geopolitical and geocultural processes, but the decisive motives of labor migration in Ukraine are a low standard of living and personal security. The regressive nature of the age structure of the population negatively affects macroeconomic stability in the country. There is a tendency for real GDP to fall, a narrowing of the domestic market takes place, the trade balance is chronically negative. Depopulation and a decrease in real incomes negatively affect the development of the socio-cultural sphere. To solve the crisis situation, effective comprehensive government measures are needed to stabilize the country's macroeconomic situation.

Keywords: migration, labor migration, population depopulation, living wage, average wage.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі характерною рисою якого є вільне переміщення всіх факторів виробництва, велике значення набуває рух робочої сили – міграція, яка впливає на макроекономічну рівновагу національних економік, соціально-економічний та політичний стан конкретної держави або групи держав. Особливо чутливим для економіки є міграція економічно активного населення з країн для яких як, наприклад, для України характерною рисою є політична та економічна нестабільність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженням міграційних процесів в нашій державі присвячують свої праці такі вчені, як Гладун О.М., Лібанова Е.М., Пирожков С.І., Садова У.Я. та ін. Щорічні аналітичні звіти надає Державна міграційна служба України. Однак кожне дослідження висвітлює певні аспекти міграції трудових ресурсів які весь час змінюються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Мета дослідження. З'ясувати основні причини трудової міграції українців в умовах інтеграційних

процесів на початку другого десятиріччя XXI ст. та основні напрями дестабілізуючого впливу на економіку країни даного процесу.

Виклад основного матеріалу. Одним з провідних факторів, що впливають на розвиток держави є демографічна ситуація. За даними Державної міграційної служби України у 1991 році населення України становило більше 51,8 млн. осіб. На кінець 2018 року кількість населення зменшилась до 42,2 млн. осіб. Тільки за 2018 рік населення (з врахуванням міграційного приросту) скоротилося на 251,8 тис. осіб, що дорівнює населенню такого міста, як Рівне. Природне зменшення населення, яке спостерігається з 1992 року, у 2018 році становило 251,8 тис. осіб [1, с. 6–7].

Основною причиною є перевищення смертності над рівнем народжуваності.

Віковій структурі населення України притаманний регресивний характер: значною є частка населення віком 60 років і більше та зменшується частка осіб до 15 років, що є ознакою депопуляції населення [1, с. 8–9]. До природнього зменшення кількості населення додається кількість співвітчизників, що виїжджають за кордон (табл. 1) з основною метою – приватна поїздка, тобто пошук роботи.

Найчастіше українці у 2019 році (як і у 2018 році) працювали у Польщі та країнах ЄС. Сухопутний кордон з країнами ЄС у 2019 році перетнули 30,5 млн. громадян України. Польща серед них посідає перше місце – 9,9 млн. осіб перетнули кордон наземним транспортом [2].

Незважаючи на те, що причинами виїзду осіб працездатного віку з України називають глобалізацію, світову кон'юнктуру, науково-технічний про-

грес, регіональну спеціалізацію ринків, геополітичні та геокультурні процеси [3, с. 33], основними причинами продовжують залишатися низький рівень життя та безпеки [4].

За підрахунками Міністерства соціальної політики фактичний прожитковий мінімум для працездатного населення з врахуванням суми обов'язкових платежів у відповідності з діючим законодавством у цінах грудня 2019 року (2102 грн.) було занижено у порівнянні з його фактичним рівнем у 2,3 рази і становила 4815 грн., а мінімальна заробітна плата (4173 грн.) була на 13,3% нижче фактичного прожиткового мінімуму [5].

Середня заробітна плата в Україні у грудні 2019 року становила 12264 грн. або 468 євро того ж часу в основних країнах, які залучають трудових мігрантів вона становила 1125 євро – у Польщі, 1092 євро – в Угорщині, 1319 євро – Чехії та 1318 євро – Литві [5].

На думку експертів, сучасний етап міграції в Україні створює п'яту міграційну хвилю для якої характерним є міграція молодих освічених людей, які не пов'язують своє майбутнє зі своєю країною [3, с. 8].

Демографічна ситуація, що склалася не може не впливати на стан української економіки. Незважаючи на те, що Державна служба статистики констатує зростання реального ВВП з врахуванням сезонного фактору у четвертому кварталі 2019 року на 1,5% до третього кварталу 2018 року (рис. 1), однак явно простежується тенденція до падіння реального ВВП.

Залишається низькою конкурентоздатність України. Щорічно на Всесвітньому економічному форумі оцінюється конкурентоздатність 140 економік світу за 12 позиціями: якість інституцій, інфраструктура,

Таблиця 1

Динаміка кількості виїздів громадян України за кордон (осіб)

Рік	Мета поїздки		
	Службова	Організована	Приватна
2015	185 170	206 598	22 779 483
2016	156 157	224 646	24 287 430
2017	97 271	120 887	26 219 255
2018	97 010	224 420	27 489 462

Джерело: складено автором на підставі [1, с. 47]



Рис. 1. Зміна реального ВВП у відсотках до відповідного кварталу попереднього року

Джерело: [6]

макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиненість фінансових ринків, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, розвиненість бізнесу та інновації. Узагальнюючий показник надає можливість оцінити конкурентоздатність кожної країни та визначити місце у рейтингу. Україна за підсумками 2016–2017р.р. посідала 85 місце. Рейтинг підвищився за підсумками 2017–2018р.р до 81 місця, однак звіт за 2018–2019 р.р. свідчить про падіння конкурентоздатності економіки нашої держави – ми знову опинилися на 85 позиції [7, с. 11, 8, с. 15].

Причин тому багато: застарілі основні фонди та технології, відсутність ефективної стратегії економічного розвитку країни, некомпетентний менеджмент, але однією з основних детермінант є різке скорочення економічно активного населення, відтік кваліфікованих кадрів, депопуляція населення.

Депопуляція населення призводить до звуження внутрішнього ринку. Індикатором даного явища може бути ринок хлібопродуктів: з січня до вересня 2019 року виробництво хліба та хлібобулочних продуктів зменшилося на 10% у порівнянні з аналогічним періодом 2018 року [9]. Сподіватися на те, що завтра в нашій країні з'явиться велика кількість галузей, які будуть виробляти продукцію з високим ступенем доданої вартості, яку почнуть експортувати в розвинені країни світу – марне витрачання часу. Імпорт до нашої країни хронічно випереджає наш експорт експорт і торговий баланс України починаючи з 2006 року від'ємний. Основними статтями експорту є продукція рослинництва та буршт чорних металів [6].

Депопуляція негативно впливає на розвиток соціально-культурної сфери (табл. 2). Зменшення народжуваності призводить до скорочення мережі закладів дошкільної освіти, закладів середньої, професійно-технічної та вищої освіти. В закладах освіти всіх рівнів скорочується контингент учнів та студентів.

Зі збільшенням частки осіб похилого віку зростає навантаження на медичні установи та соціальні служби. Однак кількість лікарняних закладів та кількість лікарняних ліжок на 10 000 населення постійно зменшується. Дана тенденція відповідним міністерством пояснюється необхідністю реформи застарілої системи охорони здоров'я. На сьогоднішній день медична реформа поки що не надала позитивних результатів. Серйозним викликом як для галузі охорони здоров'я так і для економіки в цілому стає пандемія коронавірусу.

В цілому це призводить до посилення соціальної напруги та стимулює все нові та нові міграційні потоки українців у пошуках кращого життя.

Висновки. За роки незалежності Україна стала прикладом негативного впливу трудової міграції на соціально-економічний стан в країні. Процес депопуляції негативно вплинув на промислове виробництво, призвів до звуження внутрішнього ринку, негативно вплинув на сферу освіти та охорони здоров'я, знизив конкурентоздатність країни. Для розв'язання кризової ситуації необхідні не декларативні документи, підготовлені урядовцями різних рівнів, а дієві комплексні заходи по стабілізації макроекономічного стану країни, враховуючи погіршення стану загальноосвітньої економічної кон'юнктури викликане пандемією коронавірусу.

Таблиця 2

Динаміка кількості закладів та чисельності осіб, яким надавалися послуги закладами освіти та охорони здоров'я України

		Роки			
		1991	2015	2017	2018
Дошкільні навчальні заклади ¹	Кількість закладів дошкільної освіти, тис.	24,4	14,8	14,9	14,9
	Кількість осіб у закладах дошкільної освіти, тис. осіб	2268	1291	1304	1278
Заклади загальної середньої освіти (на початок навчального року) ¹	Кількість закладів загальної середньої освіти, тис.	21,9	17,3	16,2	15,5
	Кількість учнів у закладах загальної середньої освіти, тис. осіб	7102	3783	3922	4042
Заклади професійної (професійно-технічної) освіти ¹	Кількість закладів професійної (професійно-технічної) освіти, од.	1285	798	756	736
	Кількість учнів, слухачів у закладах професійної (професійно-технічної) освіти, тис. осіб	648,4	304,1	269,4	255,0
Заклади вищої освіти (на початок навчального року) ¹	Кількість коледжів, технікумів, училищ, од.	754	371	372	370
	Кількість учнів у коледжах, технікумах, училищах, тис. осіб	739,2	230,1	208,6	282
	Кількість університетів, академій, інститутів, од.	156	288	289	199,9
	Кількість студентів в університетах, академіях, інститутах, тис. осіб	876,2	1375,2	1330,0	1322,3
Заклади охорони здоров'я ¹	Кількість лікарняних закладів, тис.	3,9	1,8	1,7	... ²
	Кількість лікарняних ліжок на 10 000 населення	135,2	78,1	73,1	... ²

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

² Дані відсутні

Джерело: складено автором на підставі [6]

Література:

1. Міграційний профіль України за 2018 рік. URL: <https://dmsu.gov.ua/diyalnist/monitoring-migracijnix-proczesiv/migracijnij-profil.html> (дата звернення: 08.03.20).
2. Госпогранслужба: В 2019 году украинцы стали реже ездить в Россию и чаще – в Польшу. URL: <https://gordonua.com/news/society/gospogransluzhba-v-2019-godu-ukraincy-stali-rezhe-ezdit-v-rossiyu-i-chashche-v-polshu-1485756.html> (дата звернення: 07.03.20).
3. Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів XXI століття: наукове видання / наук. ред. У.Я. Садова. Львів, 2019. 110 с.
4. Почему украинцы уезжают из страны: названы топ-5 причин трудовой миграции (исследование) 19:28, 13 июня 2019. URL: <https://www.unian.net/economics/finance/10585413-pochemu-ukraincy-uezzhayut-iz-strany-nazvany-top-5-prichin-trudovoy-migracii-issledovanie.html> (дата звернення: 07.03.20).
5. Прожитковий мінімум, динаміка середньої заробітної плати та стан виплати зарплати у грудні 2019 року. Опубліковано: 30 січня 2020. URL: <http://www.fpsu.org.ua/nasha-borotba/zagalni-novini/16908-prozhitkovij-minimum-dinamika-serednoji-zarobitnoji-plati-ta-stan-viplati-zarplati-u-grudni-2019-roku.html> (дата звернення: 09.03.20).
6. Государственная служба статистики Украины. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 18.03.20).
7. The Global Competitiveness Report 2017–2018 is published by the World Economic Forum within the framework of the System Initiative on Shaping the Future of Economic Progress. 381 p. URL: www.weforum.org/gcr. (дата звернення: 17.03.20).
8. The Global Competitiveness Report 2019 is published by the World Economic Forum within the framework of the System Initiative on Shaping the Future of Economic Progress. 666 p. URL: www.weforum.org/gcr. (дата звернення: 17.03.20).
9. Украина сократила производство хлеба. URL: <https://delo.ua/business/ukraina-sokratila-proizvodstvo-hleba-360004/> (дата звернення: 15.03.20).

УДК 35.073.515/477.62

**ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
РИНКУ ІНТЕРНЕТ ПРОВАЙДЕРІВ**

**PROBLEMS AND TRENDS OF DEVELOPMENT MARKET
OF INTERNET PROVIDERS**

Фісун Ю.В.

*старший викладач
Національного авіаційного університету*

Fisun I.V.

*Senior Lecturer
National Aviation University*

Ковтун О.Ю.

*студентка
Національного авіаційного університету*

Kovtun O.V.

*Student
National Aviation University*

В статті розкрито актуальність дослідження проблеми розвитку ринку Інтернет провайдерів України. Авторами доведено, що доступ в Інтернет – це саме динамічно-розвиваючий напрямок телекомунікаційної галузі, з кожним днем все більша кількість людей підключається до всесвітньої «павутини», все більше кількості техніки вводять в експлуатацію. Держава також зацікавлена в розвитку галузі, адже все більше інформаційних повідомлень, все більше державних послуг отримує населення через мережу Інтернет. Також, проведено дослідження стану розвитку інформаційного та телекомунікаційного ринку України. Встановлено, що прискореним темпом розвиваються послуги з надання кабельного телебачення, а також доступу до мережі «Інтернет». Визначено, що основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, фіксований та широкосмуговий (комп'ютерний) зв'язок.

Ключові слова: Інтернет провайдер, кабельна каналізація електрозв'язку, широкосмуговий доступ.

В статті раскрыта актуальність дослідження проблеми розвитку ринку Інтернет провайдерів України. Авторами доказано, що доступ в Інтернет – це саме динамічно-розвиваюче напрямлення телекомунікаційної галузі, з кожним днем все більше кількість людей підключається до всесвітньої «паутини», все більше кількість техніки вводять в експлуатацію. Державство також зацікавлене в розвитку галузі, оскільки все більше інформаційних повідомлень, все більше державних послуг отримують населення через мережу Інтернет. Також, проведено дослідження стану розвитку інформаційного та телекомунікаційного ринку України. Встановлено, що прискореним темпом розвиваються послуги з надання кабельного телебачення, а також доступу до мережі «Інтернет». Визначено, що основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, фіксований та широкополосний (комп'ютерний) зв'язок.

Ключові слова: Інтернет провайдер, кабельна каналізація електросвязи, широкополосний доступ.

In the article actuality of research of problem of market development is exposed the Internet of providers of Ukraine. It is well-proven authors, that access in the Internet – it same dynamically-developing direction of telecommunication industry, with every day the greater amount of people is connected to the world wide «web», the more amount of technique puts into an operation. The state is also interested in development of industry, in fact more information messages, more state services get a population through a network the Internet. Also, research of informative and telecommunication market of Ukraine development status is conducted. It is set that services develop a speed-up rate in the grant of cable television, and also access to the network the «Internet». Certainly, that basic segments at the market of telecommunication services remain mobile, fixed and computer connection.

Keywords: Internet provider, duct-work of telecommunication, broadband access.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження даної теми визначається тим фактом, що в галузі Інтернет провайдерів велика кількість учасників не досягнувши успіху залишає ринок. Головна причина – спад в останні п'ять років фінансових показників, особливо в перерахунку в валюту. Невеликі провайдери, які загнали себе демпінгом, не задовольняють власників показниками та не в змозі конкурувати з іншими учасниками ринку якістю послуг, обслуговування, додатковими послугами.

Але з іншого боку, на сьогодні розвиток інформаційного суспільства, поширення інформаційних технологій в усі сфери життєдіяльності людини та суспільства стали нормою подальшої еволюції цивілізації. Зв'язок є однією з пріоритетних і найважливіших галузей в Україні й покликаний задовольняти потребу споживачів, органів державної влади, місцевого самоврядування, оборони тощо. Галузь зв'язку є однією з небагатьох галузей економіки України, що характеризуються сталими показниками розвитку. Український телекомунікаційний ринок характеризується стійкістю ринкових позицій ключових операторів, стабільним попитом на послуги, а також високою конкуренцією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти Інтернет-провайдингу висвітлені в роботах таких вчених-науковців, як А. Богачевського, В. Василенка, Дж. Веллінгтона, В. Гранатурова, Н. Єрьоміна, Гришук А.В., Макаров В.В. та в аналітичних публікаціях дослідницьких та консалтингових агентств.

Мета дослідження. Метою даної статті є визначення місця Інтернет провайдерів у загальній структурі ринку телекомунікацій України, виділення його ключових переваг у розвитку сучасних інноваційних методів зв'язку.

Виклад основного матеріалу. Інтернет провайдер є оригінальною Інтернет-компанією, оскільки свого часу їхні послуги були необхідними для того, щоб Інтернет міг досягти критичної маси користувачів, для того щоб зробити це поширеним та постійно зростаючим явищем. З моменту впровадження ві-

зисного Інтернет ринку, цікаве історичне спостереження полягає в тому, що у ранніх Інтернет-провайдерів не було попередньої бізнес-моделі, на основі якої вони могли б базуватися на своїх послугах, тому вони вільно запозичувалися з бізнес-моделей (та послуг) існуючих постачальників послуг зв'язку, таких як компанії телефонії. В результаті і, мабуть, тому, що вони також набрали значну частину з цих компаній, Інтернет-провайдери потрапили в теорію вимушеної зовнішності, щоб почати надавати свої послуги [1].

Така сама картина міграції талантів та бізнес-моделі також була очевидна при переході від телеграфної служби до послуг телефонії в попередній час. У будь-якому випадку, сьогоднішні Інтернет-провайдери, що значною мірою пройшли минулий етап переходу, і тепер стикаються з важким завданням визначити своє власне майбутнє та відповідність більш складній базі комунікаційних технологій, ніж будь-який інший час минулого.

Отже, в наш час важливість існування Інтернет провайдерів недооцінена, але вони є однією з головних ланок у наданні Інтернет послуг. Кожне підключення Інтернету, незалежно від його типу (мобільний, телефонне, по виділеній лінії) – це в першу чергу підключення обладнання кінцевого споживача до потужностей провайдера. Тобто комп'ютер отримує доступ до сервера провайдера, який має постійний канал зв'язку з Інтернетом.

Причому характеристики серверів Інтернет провайдера визначають, скільки користувачів він може одночасно обслуговувати, а також якість надання самої послуги та швидкість. Як правило, компанії-провайдери пропонують своїм клієнтам кілька тарифів з різними умовами та відповідно до них виділяють на користувача певну частину від загальної пропускної здатності свого каналу виходу в Інтернет.

Ринок ширококутного доступу до мережі Інтернет має значний потенціал в Україні. Потенційна кількість підключень в Україні становить 19 мільйонів. При пропорційному рості доходів розмір ринку у грошовому виразі становить 23 мільярди гривень.

Саме тому важливо розглянути проблеми, які існують на цьому ринку та які методи розвитку впроваджуються. Велика кількість операторів, у яких відсутні оборотні кошти на розвиток, модернізацію, утримання висококваліфікованих фахівців, впровадження нових сервісів й послуг – приречені на банкрутство або на поглинання.

Як правило, більша частина провайдерів в Україні виникла завдяки ініціативі однієї людини або невеликої групи однодумців. Згодом вони росли, але бізнес не зростав. Наступав той період, коли як морально, так і фізично тягнути бізнес, який весь час з'їдає не тільки прибуток, але і зовнішні позики, просто не міг існувати.

Також однією з причин є боязнь підняти ціну послуги до економічно обґрунтованої. Провайдерам треба підвищувати зарплати співробітникам, оновлювати обладнання, вартість якого прив'язана до долара. Проблема багатьох операторів ще в тому, що вони існують за рахунок амортизації [2].

Важливою проблемою також є зростання бізнесу та незмога контролювати його. З укрупненням бізнесу ростуть витрати й складності його ведення: технічна складова (підтримка мережі або оренда великих каналів), адміністративна (потреба вибудовувати ІТ-системи, що забезпечують роботу бізнесу та ін.), юридична (захист даних, взаємини з регуляторами і т. д.). Оператори з декількома сотнями або тисячами абонентів вже можуть не справлятися з виникаючими труднощами без збитків і змушені йти з ринку.

Саме тому, на ринку Інтернет операторів так мало нових учасників, через поточні ціни, які склалися на ринку, рівень насичення та інші проблеми.

Інтернет-провайдери в Україні вже сьогодні мають достатньо проблем, що заважають їм розвиватися.

Перший інфраструктурний бар'єр, який завжди турбував учасників ринку, – це кабельна каналізація електровз'язку (ККЕ), головна артерія для Інтернет-каналів в містах. Каналізація будувалася ще за радянських часів. У роки незалежності вона активно добудовувалася, як компанією, яка отримала її на баланс – «Укртелекомом», – так і іншими учасниками ринку.

В результаті колишній держмонополіст заволодів 90% ККЕ України протяжністю 112 тис. каналокілометрів, а цієї весни він був успішно проданий австрійському інвестиційному фонду EPIC – разом з національним підземним надбанням. Законів, за допомогою яких зараз вдалося б контролювати діяльність приватної компанії, яка розпоряджається, по суті, загальною інфраструктурою, прийнято не було. Й ринку тепер можна очікувати від оновленого «Укртелекому» чого завгодно.

Такий сегмент українського ринку телекомунікацій, як надання послуг кабельного Інтернету залишається одним з найуспішніших. Показники швидкості й працездатності мереж знаходяться на високому рівні – порівняно з тим, що мають користувачі в багатьох країнах Західної Європи, але секрет успіху криється не тільки в роботі головних Інтернет-провайдерів України, а й в їх генпідряднику та

партнерах. Так, наприклад, дві найбільш значущі компанії – «Київстар» і «Укртелеком» – вже не перший рік співпрацюють з ТОВ «Полігон».

Якщо розглядати тенденції на ринку Інтернет провайдерів, то під впливом зростання курсу долара й євро до національної грошової одиниці, зниження (або відсутність зростання) платоспроможності клієнтів чинили прямий вплив на дії компаній. До необхідності підняття тарифів в результаті прийшли майже всі національні провайдери.

Друга важлива тенденція – уповільнення темпів зростання телекомунікаційного ринку в цілому та в зв'язку з його насиченням. Обумовлено це, в тому числі й високими показниками проникнення кабельного Інтернету. Але навіть в таких, здавалося б, несприятливих умовах лідери ринку живуть і досягають нових вершин.

Такі компанії, як «Київстар», «Укртелеком», «Воля» зробили ставку на стратегічно важливих і значимих моментах, які гарантують надання клієнтам якісної послуги та забезпечують лояльність. Протягом останніх років ці фірми працювали й продовжують працювати над оптимізацією мереж, пошуком нових ніш, розвитком технічної інфраструктури, грамотною взаємодією з наявними клієнтами.

Двом з трьох основних учасників ринку України у вирішенні цих завдань допомагає компанія з 15-річним досвідом на ринку телекомунікацій – надійний і перевірений підрядник – ТОВ «Полігон».

«Укртелеком» – номер один серед українських Інтернет-провайдерів. Ця компанія зберігає статус телекомунікаційного лідера, але як і раніше утримує першість на ринку надання широкосмугового доступу до Інтернету. В активі «Укртелекому» понад 1,5 млн. підключених до глобальної мережі абонентів і перспективи розвитку за рахунок покриття щодо віддалених населених пунктів.

Зараз компанія веде роботу зі зміни бізнес-процесів, побудови нових відносин з клієнтами. Все це супроводжується кропіткою роботою над технічною складовою – модернізується мережева інфраструктура, використовується обладнання світового рівня. Змінюється підхід і щодо залучення нових абонентів, у чому «Укртелекому» активно допомагає «Полігон».

Партнер працює на приріст абонентської мережі, забезпечення зростання прибутковості від підключених клієнтів всією Україною. У сфері продажів ADSL-Інтернету саме «Полігон» займає впевнене лідерство серед всіх підрядних організацій «Укртелекому». У тому числі й завдяки цьому позиції лідера ринку Інтернет провайдерів залишаються непохитними.

Щодо «Київстар», то він є лідер за показником зростання. Ведучий мобільний оператор України вже в трійці кращих провайдерів, що надають широкосмуговий доступ до глобальної павутини. Кількість абонентів перевалило за позначку 800 тисяч, що поки не дозволяє конкурувати з «Укртелекомом». Але показники зростання настільки високі, що прямо зараз «Київстар» – другий в країні Інтернет-провайдер, який залишив позаду «Волю», «Датагруп» та інші відомі компанії.

«Київстар» йде своїм шляхом, який близький до того, що пропонують конкуренти, але є й відмінності. Спочатку – це був мобільний оператор, потім Інтернет-провайдер, а тепер і компанія, що надає послуги телебачення. У тих містах та регіонах, де компанія пропонує послугу «Домашній Інтернет», запущено й Інтернет-телебачення, в якості партнера, успішний оператор супутникового ТБ – Viasat, що забезпечує клієнтам хороший вибір телеканалів. «Київстар» має на меті зробити послугу телебачення доступною для всіх клієнтів, які користуються фіксованим Інтернетом компанії.

Решта представників на ринку Інтернет провайдерів України відстають від лідерів (за винятком «Воли» з 600 тисячами абонентів) [3].

Як бізнес, Інтернет провайдери повинні зосередити свою увагу на забезпеченні послідовного та високоякісного обслуговування своїх клієнтів, а також забезпеченні хорошої рентабельності інвестицій для своїх акціонерів. Але останнім часом, схоже, Інтернет-провайдери витягуються в багатьох інших напрямках, які в деяких випадках можуть суперечити головній меті.

Щодо тенденцій на цьому ринку, то найближчим часом найбільш перспективною буде технологія FTTB (Fiber to the Building) – волокно до будівлі. В цьому випадку волоконно-оптична лінія зв'язку доходить до кожної будівлі, в якій розташовується обладнання доступу – комутатор Інтернет [4].

Всього існує три види підключення:

- оптоволокно;
- мідний кабель;
- Wi-Fi.

З них найдешевший, але застарілий і малопотужний – мідний кабель, його впровадження безперспективно.

На даний момент основним матеріалом для провадження Інтернету є оптоволокно. Це найбільш дорогий спосіб підключення, вибір якого обумовлений високою якістю роботи. Однак, розвиток технології виробництва Wi-Fi-модулів дозволяє поступово впроваджувати саме їх. Потужні Wi-Fi-модулі – це прекрасна альтернатива оптоволокну. Їх монтаж і обслуговування значно дешевше, що істотно впливає на розцінки послуг провайдера.

Для того, щоб визначитися зі способом підключення, необхідно враховувати нюанси конкретного житлового сектора. Так, віддалений житловий комплекс зажадає прокладки оптоволокну з усіма наслідками, що впливають витратами. А новий район міста, що вже має покриття, отримає більш дешеве Wi-Fi підключення. В цілому, розвиток Інтернет провайдерів в Україні залежить від фінансування, грамотного планування та впровадження нових технологій.

Підключення абонентів в такому випадку провадиться банальним мережевим кабелем. Цей формат має наступні плюси: дешевизна підключення, зручність для абонентів (фактично всі комп'ютери й мережеві пристрої мають порт Інтернет, при цьому не потрібно додаткового обладнання для користування послугою), надійність мідного кабелю. Є й мінуси, але вони не настільки істотні: потрібне забезпечення

електроживлення комутаторів Інтернет в будинках, часто виникають проблеми із завантаженням наявних стояків в під'їздах. За даною технологією побудована майже вся мережа он-лайн в Україні: вона найбільш пристосована для контактного розміщення вузлів доступу з максимальним охопленням. Для населених пунктів з низькою щільністю забудови швидше за все підійдуть інші технології.

Найближчий конкурент технології FTTB – пасивні оптичні мережі (PON), але традиційні рішення – EPON і GPON – абсолютно не дають ніякої переваги перед Ethernet-доступу, так як при спільному використанні смуги на кожного абонента доводиться максимум 40 Мбіт/с.

Тому можна сказати, що технологічні стандарти в Україні вже склалися. Як ICQ для обміну повідомленнями, так і Інтернет в квартирі – стандарт на довгі часи. Тільки величезні, й, напевно, не виправдані інвестиції можуть щось змінити в цьому питанні.

Важливо зазначити, що до тенденцій відносяться збільшення ціни для споживачів. Незважаючи на те, що більшість українських Інтернет провайдерів на початку року вже переглядали прайси, вартість Інтернету й ТБ-пакетів продовжує рости й далі. Але ж за минулий рік тарифи «інтернетчиків» виросли в середньому на третину. Деякі оператори підвищували розцінки ще сильніше.

Відтоку клієнтів, за словами самих провайдерів, це не спровокувало – клієнти готові платити за якісні послуги й морально звикли до повсюдного подорожчання всього.

Така тенденція пов'язана із зростанням собівартості послуг, зокрема – збільшенням вартості енергоносіїв, і ціни продовжать рости, як відповідь на зростаючі витрати для утримання мереж. В середньому ціна зросла на 30%. На початку року провайдери вже підняли вартість послуг телебачення, в зв'язку з тотальним збільшенням витрат на роялті (авторських прав). Також змінилися тарифи на Інтернет послуги. Кожен провайдер сам вирішує, коли й на скільки підвищувати ціни. Але так чи інакше, середній крок подорожчання на кінець року не повинен перевищити 7% в цілому по країні.

Варто відзначити, що в Україні близько 6500 провайдерів і операторів, які зосереджені в великих населених пунктах. Така концентрація призводить до того, що в одному багатоповерховому будинку може бути від 5 до 7 пропозицій від різних компаній, що підштовхує операторів ринку до створення над вигідних акційних пропозицій з бонусними періодами та тимчасовими тарифними послабленнями клієнтам. Але зазвичай акції швидко закінчуються й абонентів все одно переводять на повний тариф [5].

У найближчих планах Інтернет провайдерів позбутися непопулярних і повільних тарифних пакетів, і залишити лише декілька самих ходових, «швидких» і, звичайно, дорогих. З іншого боку, вони постараються максимально заповнити ніші, що залишаться й додати пропозицію що раніше не надавалася, а швидкість доступу до мережі Інтернет у свою чергу не постраждає. Середня швидкість і обсяги

споживання трафіку ростуть зважаючи на постійне збільшення контенту, тому подальша еволюція пакетів відбуватиметься саме в цей бік.

Також відбудуться зміни тарифної політики в галузі телебачення. Провайдери переходять до концепції платного контенту. Особливу увагу зараз більше приділяють формуванню комплексних пропозицій з ТВ-сервісами.

Щодо подорожчання тарифів, то варто зазначити, що Британські дослідники з Cable.co.uk вирахували недавно, що в Україні майже найдешевший Інтернет світі – в середньому він коштує 6,64 \$ на місяць, дешевше тільки в Сирії – 6,6 \$. Україна сильно відрізняється за ціною на доступ від європейських країн. У тій же Польщі наприклад, за глобальну павутину доведеться заплатити 15,78 \$, а в Німеччині – 28,7 \$.

Висновки. На ринку Інтернет провайдерів склалася така ситуація, коли існують основні великі

гравці, що є причиною неможливого виходу на ринок для нових невеликих операторів. Але незважаючи увагу на великих гравців, цей ринок є дуже перспективним та прибутковим. В свою чергу на ньому існують свої проблеми, які заважають якісному розвитку. Серед них такі проблеми, як відсутність оборотних коштів на розвиток, модернізацію, нестача коштів для утримання висококваліфікованих фахівців, впровадження нових сервісів і послуг.

Саме тому новим гравцям на ринку, необхідно заповнювати нішу, на яку приходиться найменша кількість гравців та притримуватися тенденцій, які існують на ринку, або використовувати їх у більш виграшному руслі. Серед яких, поступове збільшення тарифів і зведення їх кількості до мінімуму, на початку своєї діяльності використовувати звичайний мережевий кабель для приєднання споживачів та інші.

Література:

1. Гришук А.В. Формування системи інноваційного провайдингу в Україні / А.В. Гришук // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/32420/1/255-454-455.pdf>.
2. Кеба В.И., Лебедева Н.В. Маркетинговые нематериальные активы как составной элемент экономического потенциала предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 1. С. 62–67.
3. Контент-маркетингове агентство Top Lead. ІТ-індустрія в Україні [Електронний ресурс] / Контент-маркетингове агентство Top Lead. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bakertilly.ua/news/id1430>.
4. Лимарев П.В. Инструменты управления экономической эффективностью в организации // Автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Московский Государственный Университет Печати им. Ивана Федорова. Москва, 2012.
5. Макаров В.В. Система маркетинговых заходів компанії-провайдера послуг Інтернет / В.В. Макаров // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/4499/1/ilov111-114.pdf>.

УДК 331.108.27

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ АУТПЛЕЙСМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ВИВІЛЬНЕННЯМ ПЕРСОНАЛУ

PECULIARITIES OF APPLICATION OF OUTPLACEMENT TECHNOLOGY IN MANAGEMENT OF PERSONNEL DISMISSAL

Хумра О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

Khytra O.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at Department of Personnel
Management and Labour Economics
Khmelnitskyi National University

Вихованчук М.В.

студентка
Хмельницького національного університету

Vukhovanchuk M.V.

Student
of Khmelnytskyi National University

У статті розглянуто передумови для застосування технології аутплейсменту в процесі управління персоналом у кризових умовах. Проаналізовано основні підходи до розуміння змісту поняття “аутплейсмент”. Досліджено особливості застосування аутплейсменту у практиці зарубіжних компаній. Охарактеризовано основні види аутплейсменту. Розроблено алгоритм дій щодо розробки та реалізації програми аутплейсменту. Запропоновано критерії для оцінювання ефективності аутплейсменту для різних учасників програми. Виконано порівняльний аналіз переваг і недоліків аутплейсменту для роботодавця, який прагне до мінімізації витрат, оптимізації чисельності персоналу і поліпшення іміджу на ринку праці. Визначено мотиваційні й антистресові функції аутплейсменту з точки зору планування подальшої кар’єри звільненого працівника. Доведено корисність аутплейсменту для трудового колективу, що працює в умовах очікування скорочень. Розглянуто роль аутплейсменту як однієї з ознак становлення соціально відповідального бізнесу в Україні.

Ключові слова: аутплейсмент, вивільнення персоналу, ефективність аутплейсменту, інструментарій аутплейсменту, управління персоналом.

В статье рассмотрены предпосылки для применения технологии аутплейсмента в процессе управления персоналом в кризисных условиях. Проанализированы основные подходы к пониманию содержания понятия “аутплейсмент”. Исследованы особенности применения аутплейсмента в практике зарубежных компаний. Охарактеризованы основные виды аутплейсмента. Разработан алгоритм действий по разработке и реализации программы аутплейсмента. Предложены критерии для оценки эффективности аутплейсмента для различных участников программы. Выполнен сравнительный анализ преимуществ и недостатков аутплейсмента для работодателя, который стремится к минимизации затрат, оптимизации численности персонала и улучшению имиджа на рынке труда. Определены мотивационные и антистрессовые функции аутплейсмента с точки зрения планирования дальнейшей карьеры уволенного работника. Доказана полезность аутплейсмента для трудового коллектива, работающего в условиях ожидания сокращений. Рассмотрена роль аутплейсмента как одного из признаков становления социально ответственного бизнеса в Украине.

Ключевые слова: аутплейсмент, высвобождение персонала, эффективность аутплейсмента, инструментарий аутплейсмента, управление персоналом.

The article considers the prerequisites for the use of outplacement technology in the process of personnel management in crisis conditions. The basic approaches to understanding the meaning of the outplacement concept have been analyzed. Features of outplacement application in practice of foreign companies have been investigated. The main types of outplacement have been described. The algorithm of actions for the development and implementation of the outplacement program has been worked out. Criteria for evaluating the performance of outplacement for different program participants have been suggested. A comparative analysis of the advantages and disadvantages of outplacement for an employer seeking to minimize costs, optimize staffing and improve the image of the labor market has been done. The motivational and anti-stress functions of outplacement have been identified in terms of planning the future career of a dismissed employee. The usefulness of outplacement for a labour team working in the conditions of reduction expectations has been proved. The role of outplacement as one of the signs of becoming a socially responsible business in Ukraine has been considered.

Keywords: outplacement, staff release, outplacement efficiency, outplacement tools, personnel management.

Постановка проблеми. Вивільнення персоналу передбачає комплекс заходів щодо розірвання трудових відносин з працівниками з причин економічного, організаційного, технологічного або інституційного характеру, що реалізується з метою підвищення продуктивності, ефективності і /або конкурентоспроможності організації [1, с. 436].

Управління вивільненням персоналу в організаціях відбувається в рамках комплексної політики управління персоналом. Все частіше завданням менеджерів є управління лише потенційною ситуацією скорочення (запобігання її виникненню), оскільки негативні ефекти, породжувані вивільненням персоналу, можуть втілюватися в економічних втратах, які спричиняють не тільки працівники, які звільнюються, але й ті, що залишаються. У формальну процедуру скорочення чисельності, таким чином, закладається конкретна ідеологічна концепція, яка дозволяє комплексно й ефективно розв'язувати проблеми, що супроводжують вивільнення робочої сили [2, с. 45].

Особливого значення ця підсистема управління персоналом набуває в умовах економічної кризи, коли більшість організацій вимушені оптимізувати чисельність працівників у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва. В таких умовах сформований керівництвом організації кадровий потенціал може виявитись таким, що перевищує її здатність скористатися ним з метою підвищення ефективності власної діяльності. Утримання надлишкової частини персоналу вимагає додаткових витрат, які обтяжливо впливають на фінансове становище організації. Соціальною наслідком може стати посилення недовolenості працівників роботою та підвищення їх плинності. Можливі також негативні прояви організаційного та технічного характеру у вигляді відхилень від нормального стану виробничого процесу.

Вивільнення персоналу є одним з найбільш складних завдань для підприємства. Це пов'язано з тим, що, по-перше, мають бути виконані фінансові зобов'язання згідно з вимогами чинного законодавства; по-друге, дотримана процедура відповідно до норм трудового права; по-третє, збережено ділові стосунки з працівником. В іншому разі вивільнення загрожує: судовими тяжбами, додатковими фінансовими та часовими витратами, погіршенням соціально-психологічного клімату у колективі, який залишився, погіршенням іміджу підприємства [3].

Скорочення працівників можуть призвести до песимістичних настроїв у колективі, побоювання працівників наступними потрапити під чергове скорочення. Як наслідок, може знизитися продуктивність праці через плинність кадрів, які зважилися змінити роботу, не чекаючи скорочення [4]. Саме тому на HR-менеджерів покладається велика відповідальність за роз'яснення тих дій, що стосуються скороченого персоналу, надання змістовної допомоги в організації їх подальшого трудового життя.

У світовій практиці існує досвід соціально відповідального ставлення роботодавця до скорочення

штату персоналу організації. Позитивним є те, що й український менеджмент поступово залучається до технологій ефективної оптимізації штату персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розробки та впровадження аутплейсменту як однієї з аутсорсингових технологій розглядаються у наукових працях багатьох вчених. Зокрема, Л.Є. Довгань, Л.Л. Ведута, Г.А. Мохонько [1] розглядають аутплейсмент у контексті технологій управління людськими ресурсами. Н.С. Шлапак і Т.М. Шестакова [2] досліджують аутплейсмент як один з інструментів управління скороченням персоналу. В.І. Лаптев [3] опрацьовує технологію використання аутплейсменту в контексті проблемно-орієнтованого менеджменту персоналу. А.М. Зленко [4] описує процедуру ефективного працевлаштування звільнених працівників шляхом надання їм пакету послуг з аутплейсменту. О.А. Ткач [5] пропонує авторський алгоритм процесу прийняття рішення стосовно аутплейсменту. О.В. Бойко і Л.Є. Довгань [6] досліджують різновиди і механізм застосування аутплейсменту на підприємствах різних країн. Особливості впровадження аутплейсменту на російських підприємствах наведені у працях В.С. Ляшовой, І.В. Барило [7], Т.Р. Михайлової [8] і Т.А. Камаровой [9]. Л.В. Боярчук [10] розглядає зміст поняття, переваги й недоліки аутплейсменту. С.Н. Ганущин [11] досліджує теоретико-методологічні аспекти застосування аутплейсменту як однієї з аут-технологій в роботі з персоналом. А.В. Лобза і А.П. Каширіна [12] розглядають аутплейсмент як сучасний метод оптимізації штатної чисельності персоналу організації. С.А. Прохоровська і О.П. Дяків [13] акцентують увагу на тому, що аутплейсмент є соціально орієнтованою технологією управління персоналом. Разом з тим, залишається актуальним пошук способів максимального використання переваг аутплейсменту на вітчизняних підприємствах як невід'ємної складової управління персоналом у кризових умовах.

Мета дослідження. Метою дослідження є розробка алгоритму дій щодо прийняття і реалізації рішення про застосування технології аутплейсменту для працівників, що звільнюються з підприємства, а також визначення критеріїв оцінювання ефективності аутплейсменту для різних учасників програми і на різних рівнях господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «аутплейсмент» походить від англійського *outplacement*: «out» – поза, «placement» – призначення на посаду. Аутплейсмент – це програма реальної підтримки професійними консультантами людей, змушених залишати підприємство у результаті скорочення, звільнення або переходу до наступного кар'єрного етапу. Цей термін означає комплекс заходів, який охоплює психологічну підтримку звільнених працівників, надання їм допомоги у подальшому працевлаштуванні за рахунок коштів колишнього роботодавця [5].

Аутплейсмент застосовується у тих випадках, коли звільнення не є наслідком невиконання працівником своїх обов'язків, а пов'язане з процесом оптимізації

чисельності персоналу, реорганізацією, скороченням штату, ліквідацією, тобто при звільненні з ініціативи роботодавця. Найчастіше до аутплейсменту вдаються при скороченні кількох посад, хоча бувають випадки застосування таких програм при звільненні окремого працівника [4]. Основна мета аутплейсменту – допомогти співробітникам, які потрапили під скорочення, адаптуватися в нових для них обставинах на ринку праці, виробити власну стратегію пошуку відповідного робочого місця і, врешті-решт, знайти роботу [1, с. 436; 6; 7, с. 36; 10, с. 64; 12, с. 787].

Практика аутплейсменту виникла на Заході і дістала значне поширення наприкінці 70-х років минулого століття. Своєю появою аутплейсмент багато в чому зобов'язаний тиску на великі компанії з боку держави і профспілок, які вимагали від роботодавців соціальної відповідальності і прагнули до скорочення безробіття. Впровадження практики аутплейсменту сприяло зниженню соціальної напруженості, працевлаштування звільнених працівників скорочувало виплати допомоги по безробіттю, тим самим послаблюючи податковий тягар. З цієї точки зору, аутплейсмент реалізує принципи соціально орієнтованої економіки [3] і, відповідно, має макрорівневі ефекти.

Сьогодні, згідно з даними двох провідних американських кадрових агентств «Adesso» і «ManpowerGroup», у США близько 80% компаній користуються послугою аутплейсменту, в Японії – 30%, в Європі – близько 20% [8, с. 85; 9, с. 252]. За статистикою, в результаті аутплейсменту 15% працівників отримують кращу роботу, 28% – роботу з аналогічним рівнем заробітної плати, 20% співробітників відкривають свій бізнес і тільки 14% втрачають у заробітній платі [5; 6]. Класична програма аутплейсменту націлена на стовідсоткове працевлаштування, на пошук роботи, яка відповідає освіті, кваліфікації, посаді й розміру заробітної плати звільненого співробітника.

Якщо говорити про Японію, то там використовується один з різновидів аутплейсменту, коли клієнтам або партнерам компанії рекомендують своїх співробітників, які переросли кар'єрні можливості в рамках «рідної» структури. Таким чином зміцнюються дружні зв'язки на ринку і знижуються ризики при проведенні операцій: успішна кар'єра колишніх співробітників гарантує їх лояльність щодо колишніх роботодавців [6].

Британські компанії для підтримки працівника, який звільняється, застосовують такі заходи: перерви протягом робочого дня для самостійного пошуку роботи; навчання на курсах для отримання нової професії або підвищення кваліфікації; надання додаткового оплачуваного вихідного дня для пошуку роботи або підвищення кваліфікації; проведення тренінгів з розвитку навичок ефективної самопрезентації тощо [4; 5].

У Бельгії програма аутплейсменту є обов'язковою при звільненні співробітників; в іншому випадку компанії загрожують штрафні санкції. В Італії у деяких компаніях практикується створення для працівника, якого скорочують, спеціального кабінету, куди він

кожен ранок приходив як на роботу. Співробітникам дають можливість користуватися факсом, електронною поштою, Інтернетом для швидкого працевлаштування, і навіть надають особистого секретаря для психологічної розрядки [7; 8, с. 85–86].

Аутплейсмент як форма розірвання трудового договору між підприємством і працівниками часто передбачає залучення спеціалізованих організацій з метою надання зацікавленим особам допомоги при працевлаштуванні. Особливо це стосується масштабних скорочень з великою кількістю вивільненого персоналу на підприємствах, які мають значну диверсифікованість у категоріях персоналу і специфічні особливості функціонування. Участь у процедурі розірвання трудового договору незалежної третьої сторони дозволяє зняти напруженість і знайти компромісне рішення.

Існують різні види аутплейсменту. Аутплейсмент може бути індивідуальним (програми, розроблені для осіб, яким належать відповідальні позиції в організації – топ-менеджерів і фахівців, – з якими організація хотіла б зберегти ділові відносини після звільнення) і груповим (програми, адресовані групам працівників, яких зачепила редукція зайнятості). Масовий аутплейсмент передбачає допомогу при звільненні групи людей (у випадку реорганізації великого підприємства, холдингу або ліквідації філії чи підрозділу), в тому числі при обмеженому бюджеті.

Аутплейсмент також поділяється на відкритий і закритий. За відкритого аутплейсменту працівники знають про те, що їх звільняють, а роботодавець за допомогою служби персоналу або посередника надає їм допомогу в подальшому працевлаштуванні. У разі закритого (конфіденційного) аутплейсменту працівник про підготовку до звільнення не знає. Як правило, йдеться про топ-менеджерів та управлінських працівників, відкритий конфлікт з якими для роботодавця небажаний. Завдання посередника – зробити так, щоб працівник звільнився сам. Для цього часто застосовуються технології хедхантингу: співробітника «переманюють» до інших компаній, перелік яких узгоджується з нинішнім роботодавцем [4; 5; 6; 7, с. 35; 8, с. 84–85].

Виділяють декілька етапів проведення аутплейсменту. Відповідно, нами розроблений алгоритм дій щодо прийняття рішення про певний вид аутплейсменту, формування оптимального набору послуг та оцінювання ефективності (рис. 1).

Середня тривалість процесу аутплейсменту – від 3 до 4 тижнів, однак в окремих, особливо важливих ситуаціях та залежно від ставлення підприємства до такої ситуації, аутплейсмент може тривати від 8 до 12 місяців. Проте оптимальним періодом для індивідуального закритого аутплейсменту вважається термін 6 місяців [5].

Реалізація процесу аутплейсменту пов'язана з ціною, яка, у свою чергу, залежить від замовленого пакету послуг і посади працівника, якого мають звільнити. На українському ринку мінімальна вартість таких послуг дорівнює місячному окладу, а інколи доходить до 25% від річного фонду оплати праці працівника (залежно від посади, компетенції,

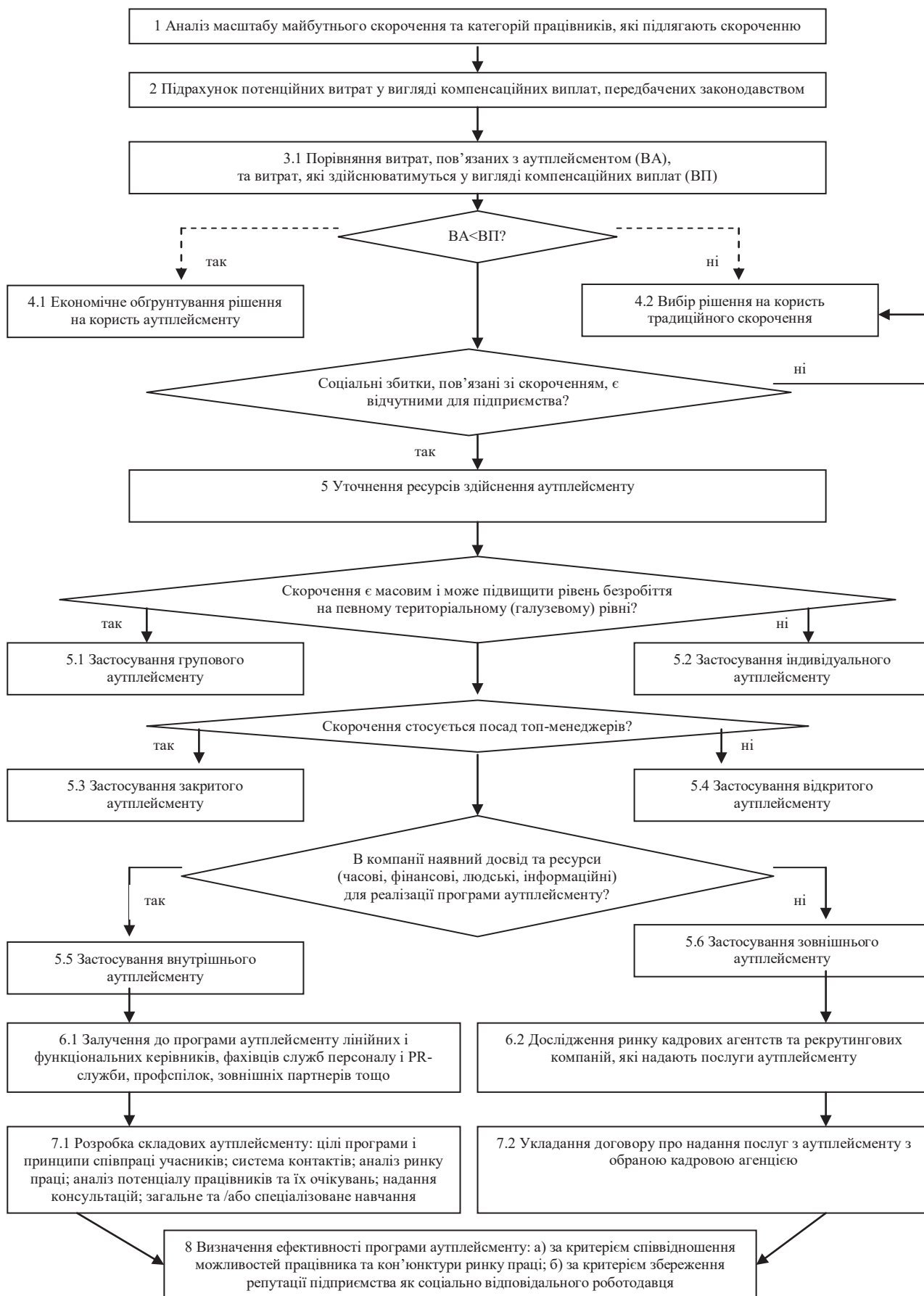


Рис. 1. Алгоритм дій щодо застосування внутрішнього і зовнішнього аутплейсменту в процесі управління вивільненням персоналу організації

кваліфікації, ієрархічного рівня працівника). Стосовно топ-менеджерів та «senior менеджерів», вартість аутплейсменту, в середньому, становитиме 15% річного фонду заробітної плати; аутплейсмент для «lower»- та «middle»-менеджменту обійдеться підприємству у 10% їх річного фонду оплати праці. Пакет послуг вартістю до 1000 грн включає бесіду з претендентом, головне завдання якої – зняти стрес і правильно зорієнтувати в процесі пошуку роботи; пакети вартістю 2000–5000 грн включають консультації про перспективи на ринку праці, підготовку до інтерв'ю, супровід; пакет вартістю від 10000 грн включає гарантоване працевлаштування [6].

Планування аутплейсменту здійснюється службою персоналу підприємства, яка висуває в рамках програми певні цілі й завдання. Типовими складовими аутплейсменту є: цілі програми і засади співпраці її учасників; система контактів; аналіз ринку праці; аналіз потенціалу працівників та їх очікувань щодо праці; центр консультацій; загальне навчання; спеціалізоване навчання; моніторинг ефектів програми [4; 11, с. 49–50].

Програма аутплейсменту охоплює такі пакети послуг:

1. Інформаційний пакет передбачає інформування про права та гарантії при звільненні та працевлаштуванні, підготовку списку кадрових агентств, служб зайнятості та фірм з подібними вакансіями.

2. Консультаційний пакет – це консультації щодо ринку праці та з питань трудового законодавства, навчання методам пошуку роботи і поведінки на інтерв'ю тощо.

3. Маркетинговий пакет передбачає підготовку рекомендаційних листів, характеристик; навчання ефективним прийомам пошуку роботи та складання резюме; розсилку резюме до провідних кадрових агентств; розміщення резюме на Інтернет-порталах з працевлаштування; розсилку прямим потенційним роботодавцям; тренінги з проходження співбесіди при прийомі на роботу, включаючи мову, міміку, жести; відпрацювання прийомів телефонного спілкування; розробку індивідуальних планів пошуку роботи.

4. Психологічний пакет передбачає наявність налагодженої технології процедури звільнення, а також різні види допомоги у подоланні стресу, підвищенні рівня самооцінки; психологічну підтримку на будь-якій стадії працевлаштування та адаптації.

5. Технічний пакет передбачає забезпечення доступу до мережі Інтернет для пошуку вакансій; забезпечення можливості користуватися електронною поштою і факсом для розсилки резюме [9, с. 252–253].

Важливими складовими аутплейсменту також є: 1) розробка спеціальної програми комунікації з тими, хто залишається, і тими, кого звільняють (гарантії збереження зайнятості для частини співробітників, що залишилися, зарахування до «золотого резерву» частини співробітників, що звільнюються, організація «гарячої лінії» в період проведення кампанії зі скорочення персоналу і після неї); 2) перенавчання працівників, які залишилися, додаткове навчання управлінського персоналу; 3) надання довгостроко-

вої матеріальної підтримки (до 6 місяців) окремим категоріям звільнених [2, с. 44–45].

Служба аутплейсменту підприємства повинна мати: базу даних про підприємства та вільні робочі місця; інформаційну мережу, включаючи картотеку підприємств, кандидатів на робочі місця, систему зв'язку, за допомогою якої кандидати контактують зі службою аутплейсменту та між собою; групу маркетингу, що здійснює пошук необхідних робочих місць.

Перевагами залучення спеціалізованої консалтингової агенції до розробки і реалізації програм аутплейсменту є те, що контакт звільнених працівників зі сторонніми особами, як правило, легший, ніж з тими, хто приймає рішення про звільнення. Крім того, працівники консалтингових агенцій більш підготовлені для такої роботи, володіють спеціальною інформаційною базою з проблем працевлаштування звільнених, якої у пересічній організації може не бути. Проте залучення консалтингових агенцій до реалізації програм аутплейсменту може сприяти враження, що керівництво організації ухиляється від відповідальності перед працівником, який звільняється, перекладаючи її на сторонню структуру. Ризики негативних наслідків пов'язані і з тим, що запрошена до такої співпраці агенція недостатньо знає особливості корпоративної культури організації-замовника, не завжди її оцінки ситуації і пропонувані дії можуть відповідати об'єктивним реаліям, потребам осіб, яких ці дії стосуватимуться.

Результатом аутплейсменту є досягнення балансу можливостей працівника, який звільняється, визначених на основі його особистісних характеристик (освіта, досвід, мотивація, обмежуючі фактори, потенційні можливості), та об'єктивних умов, що склалися на ринку праці, – тобто, оцінка можливості працевлаштування кожного фахівця та рівень його конкурентноздатності [4].

Процедура «м'якого звільнення» має свої переваги і недоліки для кожної зі сторін. Перевагами аутплейсменту для підприємства є такі моменти:

1. Надання звільненим співробітникам допомоги в пошуку роботи знижує ймовірність того, що працівники звернуться з позовом до суду або підуть працювати до конкурента (ця функція аутплейсменту може вважатися суто прагматичною).

2. Компанія забезпечує лояльне ставлення до себе з боку тих співробітників, які залишилися і продовжують працювати в компанії. Як правило, в результаті знижується соціальна напруга, підвищується продуктивність праці, люди починають вірити в свого роботодавця і проявляти лояльність (у цьому, власне, проявляється комунікаційна функція аутплейсменту).

3. Аутплейсмент допомагає компанії підтримати позитивний імідж серед бізнес-партнерів. Увага до власного персоналу, виконання своїх зобов'язань перед співробітниками дозволяє припустити, що компанія така ж добросовісна і педантична у відносинах з тими, з ким її пов'язує спільний бізнес (тобто, аутплейсмент певною мірою виконує іміджеву функцію).

4. Аутплейсмент дозволяє компанії заощадити грошові кошти, оскільки у разі традиційного скорочення персоналу підприємство повинне виплатити кожному працівникові певний розмір матеріальної компенсації, а також передбачити ймовірні судові витрати. Крім цього, роботодавець у майбутньому зможе зекономити кошти, що витрачаються на підбір та адаптацію персоналу, адже той факт, що компанія підтримує своїх колишніх працівників та сприяє подальшому розвитку, є одним з вирішальних факторів при виборі майбутнього місця роботи (у цьому полягає основна, економічна, функція аутплейсменту) [1, с. 456; 5; 6; 10, с. 64; 13, с. 256].

Але, незважаючи на збереження високого рівня лояльності экс-працівника до підприємства, аутплейсмент є затратним методом, у зв'язку з чим його використання потребує економічного обґрунтування з урахуванням аналізу усіх переваг та недоліків. Так, з одного боку, цей метод дозволяє згладити соціальну напруженість в колективі, пов'язану зі звільненням, зменшити ризики юридичних ускладнень, отримати інформацію щодо майбутнього місця роботи звільненого працівника, поліпшити свій імідж як роботодавця тощо. З іншого боку, неграмотний аутплейсмент може завдати шкоди підприємству, пов'язану з неправильним вибором суб'єкта та методів аутплейсменту, затягуванням процесу, зростанням у зв'язку з цим витрат та, як результат, відсутністю ефекту для репутації компанії [3]. Крім того, є ймовірність відмови звільненого працівника співпрацювати за програмою аутплейсменту [10, с. 64].

Щодо працівників аутплейсмент виконує певні мотиваційні та антистресові функції. В першу чергу, аутплейсмент забезпечує допомогу у подальшому працевлаштуванні та зменшує негативні психологічні та соціальні наслідки процедури скорочення (звільнення). Досить вагомою перевагою аутплейсменту для працівників є інформаційний та консультаційний супровід і підтримка стосовно майбутніх перспектив кар'єрного зростання. В окремих випадках аутплейсмент передбачає навіть певну перекваліфікацію та додаткове навчання персоналу. Це здійснюється у випадках, коли працівники, які потрапили під скорочення, мають дуже специфічні навички та дуже обмежені посадові функції, обумовлені специфікою виробництва, що, у свою чергу, не може гарантувати працевлаштування на підприємствах-аналогах. Тобто, за рахунок навчання та підвищення кваліфікації працівникам пропонується розширити свої знання та вміння, що дасть змогу збільшити перелік потенційних посад. Крім того, працівник засвоює технологію пошуку роботи, більше дізнається про сучасний ринок праці, дає самооцінку своєму професійному досвіду та отримує таким чином додатковий імпульс до саморозвитку і підвищення гнучкості та конкурентоспроможності на ринку праці [5; 6; 9, с. 253–254]. Одним з недоліків цього методу для працівника може бути відсутність гарантій працевлаштування. Крім того, аутплейсмент може обумовити появу патерналістських настроїв,

які ведуть до зниження самостійності працівників у вирішенні власної професійної долі.

Загалом, програми допомоги для працівників, які звільняються, ґрунтуються на суспільних цінностях, правових нормах, маркетингових цілях та інтересах. З огляду на це, аутплейсмент є видом стратегії «виграш – виграш», оскільки він спрямований у майбутнє, передбачає поради і допомогу, а не претензії, допомагає людині підвищити почуття власної гідності, вийти з кризової ситуації, зберегти ділові відносини з організацією [4].

Критеріями оцінювання ефективності аутплейсменту на макроекономічному рівні господарювання є: забезпечення гарантій зайнятості і зниження рівня безробіття, забезпечення прав працівників і роботодавців, взаємодія суб'єктів трудових відносин на принципах соціального партнерства, соціальна стабільність у суспільстві. Звідси робимо висновок, що впровадження аутплейсменту може розглядатися як одна з ознак соціально орієнтованої держави. З іншого боку, надмірне захоплення цією технологією може спричинити зворотній ефект – замість лояльності працівники постійно відчуватимуть острах, що соціально відповідальний роботодавець не боїтиметься зіпсувати свій імідж масовими звільненнями, адже вони будуть підкріплені певними програмами підтримки.

Отже, ефективність програми аутплейсменту пропонуємо оцінювати на кількох взаємопов'язаних рівнях (рис. 2).

В Україні, на жаль, аутплейсмент ще недостатньо поширений внаслідок причин економічного, соціального, культурного характеру. Його застосовують зазвичай для керівництва вищої ланки і на підприємствах, які мають іноземні інвестиції, або в міжнародних компаніях, які здійснюють діяльність на території України, а також у великих національних компаніях, які мають досить високі стандарти управління та ведення бізнесу. В Україні послугу аутплейсменту пропонують близько 30 компаній, зокрема, Hudson, Acor, Total HR Consulting, Navigator, Dopolomoga Staffing Company, Консалтинговий Альянс та ін. [5].

До пріоритетних напрямів удосконалення системи аутплейсменту персоналу в Україні варто віднести: формування відповідної законодавчої бази; збільшення кількості агенцій, які надаватимуть послуги з аутплейсменту персоналу; сприяння збільшенню кількості компаній, які для процедури вивільнення персоналу використовуватимуть послуги кадрових та рекрутингових агентств; зниження вартості послуг з аутплейсменту персоналу за рахунок зростання попиту на них [13, с. 257].

Висновки з проведеного дослідження. Вивільнення персоналу є важливим елементом у системі управління персоналом. Застосування сучасних персонал-технологій та рівень соціальної відповідальності прогресивних роботодавців може забезпечити оптимізацію чисельності персоналу організації у кризових умовах без негативних соціально-економічних і правових наслідків.

Проведене дослідження дозволило визначити зміст поняття «аутплейсмент» та передумови для

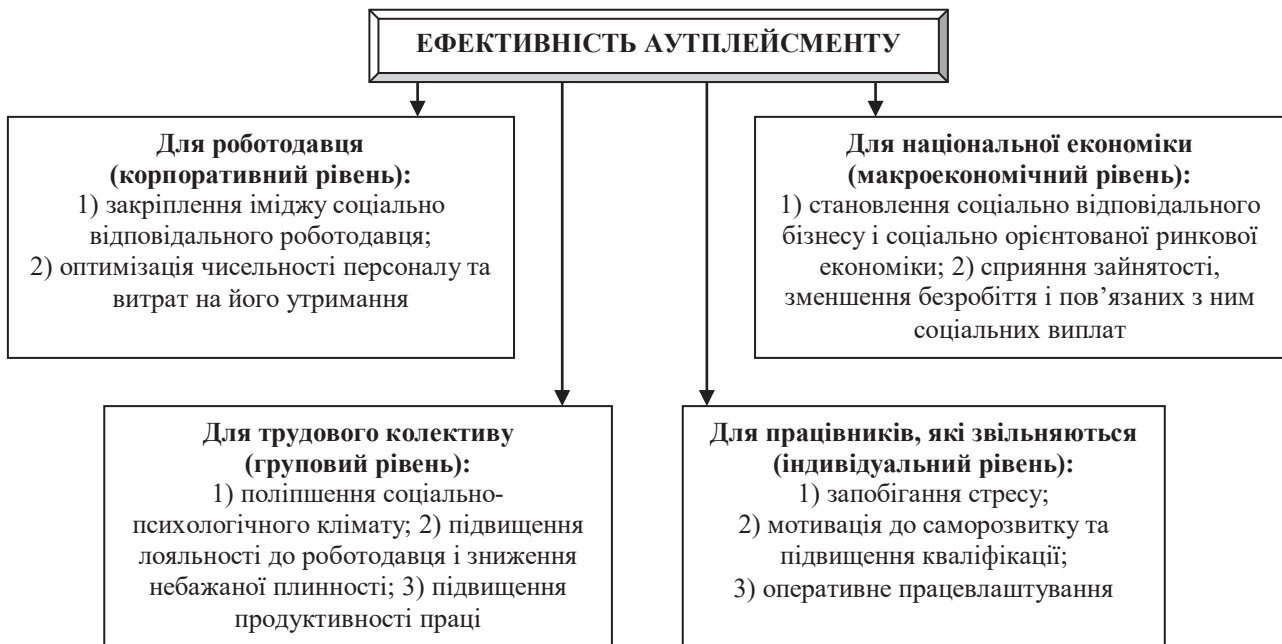


Рис. 2. Багаторівневість прояву ефективності аутплейсменту

ефективного застосування його конкретного різновиду. За результатами систематизації типових переваг і недоліків аутплейсменту виокремлено його економічні, комунікаційні, іміджеві, мотиваційні та антистресові функції для різних учасників програми. Особливістю аутплейсменту є сфера його поширення – не тільки на тих працівників, які підлягають скороченню, але й тих, хто залишається працювати, але може відчувати невпевненість у завтрашньому дні і спричинити потенційну (а можливо, і реальну) плинність з економічними втратами для підприємства. На макроекономічному рівні аутплейсмент розглядається як інструмент зниження рівня безробіття (шляхом гармонізації інтересів трьох сторін соціального партнерства – держави, роботодавців

і найманих працівників) і прискорення становлення в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки.

Розроблений алгоритм дій щодо застосування внутрішнього і зовнішнього аутплейсменту в процесі управління вивільненням персоналу дозволить керівництву підприємства більш обґрунтовано підходити до прийняття рішення про вибір певного виду та інструментарію аутплейсменту стосовно різних трудових ситуацій та категорій працівників, що підлягають звільненню.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності опрацювання прикладних аспектів проблеми визначення розміру економічних ефектів від впровадження аутплейсменту на вітчизняних підприємствах.

Література:

1. Довгань Л.Є., Ведута Л.Л., Мохонько Г.А. Технології управління людськими ресурсами : навчальний посібник. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. 511 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/25275/1/TULR_navch_posibn.pdf (дата звернення: 24.03.2020).
2. Шлапак Н.С., Шестакова Т.М. Управління скороченням персоналу як об'єктивна необхідність економічної стабільності організації. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки*. 2010. Вип. 20. С. 41–45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2010_20_11 (дата звернення: 26.03.2020).
3. Лаптев В.І. Використання аутплейсменту в контексті проблемно-орієнтованого менеджменту персоналу. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 24–25 березня 2016 р.). С. 209–211. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/11843> (дата звернення: 26.03.2020).
4. Зленко А.М. Аутплейсмент – мистецтво звільнення персоналу. *Економічний вісник університету*. 2014. Вип. 22(1). С. 63–66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2014_22%281%29_13 (дата звернення: 26.03.2020).
5. Ткач О.А. Аутплейсмент – сучасний спосіб звільнення персоналу. *Ефективна економіка* : електронне наукове фахове видання. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3936> (дата звернення: 26.03.2020).
6. Бойко О.В., Довгань Л.Є. Застосування аутплейсменту: українські реалії та зарубіжний досвід. *Актуальні проблеми економіки та управління* : збірник наукових праць молодих вчених. 2015. Вип. 9. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/14351> (дата звернення: 26.03.2020).
7. Ляшова В.С., Барыло И.В. Аутплейсмент в системе устойчивого развития управления персоналом. *Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике*. 2016. № 2. С. 35–41. URL: <http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/32931/1/Барыло%20И.В..pdf> (дата звернення: 26.03.2020).
8. Михайлова Т.Р. Высвобождение персонала с использованием аутплейсмента. *Экономика России в XXI веке* : сборник научных трудов XII Международной научно-практической конференции “Экономические науки и прикладные исследования”, (Томск, 17–21 ноября 2015 г.). Томск : Изд-во ТПУ, 2015. Т. 2. С. 83–87. URL: <http://earchive.tpu.ru/handle/11683/15390> (дата звернення: 26.03.2020).
9. Камарова Т.А. Аутплейсмент как социальная технология в современном управлении высвобождения персонала. *Актуальные проблемы социологии молодежи, культуры, образования и управления* : материалы международной конференции (Екатеринбург, 28 февраля 2014 г.). Екатеринбург : УрФУ, 2014. Т. 4. С. 251–254. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23948663> (дата звернення: 26.03.2020).

10. Боярчук Л.В. Сорсинг як інструмент підвищення зайнятості: адаптація зарубіжного досвіду до реалій економіки України. *Науковий вісник Полісся*. 2015. Вип. 3. С. 61–68. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvp_2015_3_9 (дата звернення: 26.03.2020).
11. Ганущин С.Н. Теоретико-методологічні аспекти застосування аут-технологій у державному управлінні. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. № 2. С. 44–51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_2_8 (дата звернення: 26.03.2020).
12. Лобза А.В., Каширіна А.П. Шляхи подолання проблем виведення персоналу зі штату організації. *Молодий вчений*. 2016. № 12. С. 785–788. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12_189 (дата звернення: 26.03.2020).
13. Прохоровська С.А., Дяків О.П. Аутплейсмент як соціально-орієнтована технологія управління персоналом. *Сфера зайнятості і доходів в умовах цифрової економіки: механізми регулювання, виклики та домінанти розвитку*: збірник тез доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 23–24 жовтня 2019 р.). Київ: КНЕУ, 2019. С. 255–257. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/2018/31266> (дата звернення: 26.03.2020).

УДК 658.8

ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В ЛЕГКІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ

VASUALITY OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE EASY PROMISLOVOST UKRAINI

Хмарська І.А.

кандидат економічних наук, доцент,

Первомайська філія

Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Khmarska I.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Pervomaiskaya Film of the Admiral Makarov

National University of Shipbuilding

В статті було проведено аналіз легкої промисловості України та виявлено основні елементи впливу маркетингових комунікацій на діяльність підприємств легкої промисловості. Виявлено та систематизовано фактори, що визначають специфіку застосування комплексу маркетингових комунікацій на діловому та споживчому сегментах ринку товарів легпрому. Доведено, що виробники краще володіють прийомами роботи з клієнтами, котрі відповідають рівню партнерських відносин «В to В»; що стосується рівня «В to С», то на цьому рівні партнерських відносин комплекс маркетингових комунікацій підприємств легкої промисловості знаходиться на стадії формування. Також в статті було охарактеризовано динамічну складову виробництва продукції за групами. Виділено основні проблеми та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: легка промисловість, споживач, торгова марка, маркетингові комунікації.

В статье был проведен анализ легкой промышленности Украины и выявлены основные элементы влияния маркетинговых коммуникаций на деятельность предприятий легкой промышленности. Выявлены и систематизированы факторы, определяющие специфику применения комплекса маркетинговых коммуникаций на деловом и потребительском сегментах рынка товаров легпрома. Доказано, что производители лучше владеют приемами работы с клиентами, которые соответствуют уровню партнерских отношений «В to В»; что касается уровня «В to С», то на этом уровне партнерских отношений комплекс маркетинговых коммуникаций предприятий легкой промышленности находится в стадии формирования. Также в статье было охарактеризовано динамическую составляющую производства продукции по группам. Выделены основные проблемы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: легкая промышленность, потребитель, торговая марка, маркетинговые коммуникации.

The article analyzes the light industry of Ukraine and identifies the main elements of the influence of marketing communications on the activities of light industry enterprises. The factors that determine the specifics of the application of a complex of marketing communications in the business and consumer segments of the light industry goods market have been identified and systematized. It is proved that manufacturers have better techniques of working with clients that correspond to the level of partnership relations «B to B»; as for the «B to C» level, at this level of partnerships, the marketing communications complex of light industry enterprises is at the stage of formation. The article also describes the dynamic component of production by group. The main problems are identified and solutions are suggested.

Keywords: light industry, consumer, brand, marketing communications.

Постановка проблеми. В умовах розбудови в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу одним із головних завдань виступає всебічне задоволення населення високоякісними, привабливими, безпечними товарами широкого вжитку. Важлива роль у вирішенні цього завдання належить легкій промисловості. Успішне функціонування підприємств легкої промисловості України безпосередньо залежить від ефективності їх комерційно-господарської діяльності, яка здійснюється в умовах зовнішнього середовища, за максимального використання можливостей, що створюються внутрішніми ресурсами підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні дослідження діяльності підприємств легкої промисловості, а також напрями підвищення ефективності їх маркетингової і комунікативної діяльності висвітлювали у свої працях такі вітчизняні економісти, як: Адвокатова Н.О., Войнаренко М.П., Гончаров Ю.В., Євсейцева О.С., Ковальчук С.В., Лабурцева О.І., Нижник В.М., Петрович Й.М., Подсолонка В.А., Янковська Л.А. та інші

Мета дослідження. Метою статті є дослідження стану легкої промисловості України та визначення напрямів розвитку маркетингової і комерційної діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Українська легка промисловість з історичних позицій посідала провідне місце у виробництві промислових товарів народного господарства. Однак, з набуттям незалежності України виробництво швейних виробів зменшилось у декілька разів. Аналіз розвитку галузі швейної промисловості дозволяє отримати інформацію щодо комплексної ефективності діяльності підприємств. Успішне функціонування підприємств легкої промисловості на сучасному етапі розвитку економіки України безпосередньо залежить від здійснення ними комерційно-господарської діяльності, яка максимально використовує умови, створені зовнішнім середовищем, та можливості, що виникають завдяки внутрішнім ресурсам підприємств. Врахуванню зазначених факторів має сприяти використання підприємствами такого універсального ринкового інструменту як маркетинг. Однак переважна більшість підприємств легкої промисловості або не повною мірою, або взагалі не використовує маркетинговий інструментарій, досить пасивно застосовує інструментарій маркетингових комунікацій, що загострює проблему пошуку товаровиробниками шляхів виживання і розвитку. Саме тому, відстежування динаміки розвитку підприємств легкої промисловості України має здійснюватися на постійній основі, що стане базисом для визначення основних складових комплексу маркетингових комунікацій підприємств, та максимально ефективного їх використання для різних рівнів партнерських відносин.

Важливість цієї галузі для України визначають такі факти: – підприємствами легкої промисловості України виробляється близько 50% від всього випуску непродовольчих товарів народного споживання [1]. В умовах орієнтації економіки на соці-

альні потреби населення, саме цій галузі належить провідна роль в підвищенні рівня життя населення за рахунок його забезпечення непродовольчими товарами високої якості; – потенційні можливості підприємств легкої промисловості дозволяють виробляти широкий спектр товарів, здатних задовольнити весь попит внутрішнього ринку; – на підприємствах галузі, розташованих у всіх регіонах України, зосереджено близько 7% загальної чисельності промислово-виробничого потенціалу промисловості і 2,4% виробничих фондів; – практично всі підприємства легкої промисловості приватизовані, а такі, що знаходяться в державній власності складають менше 1%; – галузь складається з 17 підгалузей, має могутній виробничий потенціал, здатний проводити широкий спектр товарів широкого вживання і промислового призначення.

Разом із тим легка промисловість інтегрує свою діяльність з багатьма суміжними галузями і обслуговує весь господарський комплекс країни. Підприємства легкої промисловості виробляють продукцію виробничо-технічного і спеціального призначення. Ця продукція використовується в меблевій, авіаційній, автомобільній, хімічній, електротехнічній, харчовій і інших галузях промисловості, в сільському господарстві, в силових відомствах, на транспорті і в охороні здоров'я. Має місце і зворотна інтеграція, так: сільське господарство забезпечує підприємства легкої промисловості окремими видами сировини; машинобудування – необхідним устаткуванням; хімічна промисловість – спеціальними хімічними волокнами тощо.

Проте, не зважаючи на стратегічну важливість цієї галузі для економіки, з моменту набуття Україною незалежності спостерігається чіткий тренд на стагнацію в цій галузі. Так, за даними Державної служби статистики України [2] на початку 1990-х рр. галузь мала 25 підгалузей і забезпечувала понад 700 тис. робочих місць. У 1990 р. населення України майже повністю забезпечувалось продукцією цієї галузі за рахунок власного виробництва, а вартість продукції, виробленої галуззю, оцінювалася сумою понад 15 млрд. дол. Але відсутність ефективної програми підтримки власного товаровиробника, створення сприятливого інвестиційного клімату в цій галузі, вплив на підприємства галузі загально-економічних криз, відсутність власної сировинної бази для забезпечення діяльності вітчизняних підприємств призвело до того, що за роки незалежності частка легкої промисловості в загальному обсязі промислового виробництва країни знизилася майже в 14 разів. Підприємствами галузі втрачено більше 500 тис. робочих місць. Також слід зазначити, що в цій галузі спостерігається один із найбільших відсоток «тінізації» економіки, пов'язаний у тому числі і з самозайнятністю населення. За неперевіреними даними приблизно 70% підприємств галузі працюють напівлегально, будучи оформленими на приватних підприємств.

Спроби державного регулювання цієї галузі мали несистемний і фрагментарний характер, і були

викликані переважно лобіюванням певних бізнес-груп. На державному рівні досі немає цілісного уявлення щодо стратегічних напрямів розвитку легкої промисловості України й не розроблено комплексної програми підтримки підприємств цієї галузі для вирішення їх основних проблем.

У 2010 р. в галузь почала набирати обертів завдяки зростанню інвестицій в основний капітал, збільшенню обсягів продукції, що привело до збільшення фінансового результату діяльності підприємств, і зменшились збитки, але збільшилась кількість збиткових підприємств і зменшилась рентабельність. З 2011 р. спостерігається зменшення обсягів виробництва легкої промисловості та промисловості в цілому, хоча й уповільненими темпами. З'ясовано, що більшість успішних підприємств галузі працюють на давальницькій сировині та під замовлення іноземних клієнтів; понад 70% швейних підприємств знаходяться у «тіньовому» секторі економіки; більшість підприємств або не використовують, або частково використовують маркетинговий інструментарій у своїй діяльності, що значно знижує їх ефективність.

Упродовж наступних років ситуація в легкій промисловості дещо поліпшилася, але говорити про стаке нарощування обсягів виробництва основних видів продукції та ефективний розвиток легкої промисловості ми не можемо, оскільки спостерігається значне коливання у динаміці досліджуваних показників. Так, виробництво пряжі бавовняної протягом періоду дослідження скоротилося на 73,1%, в основному через вичерпність сировинної бази внаслідок скорочення посівів бавовни.

Також слід звернути увагу на скорочення виробництва готового одягу. Так, обсяг виробництва костюмів чоловічих та хлопчачих скоротився на 51,4%; костюмів жіночих та дівчачих – на 39,5%; пальт, напівпальт, накидок, плащів та ін. – на 39,3%; светрів, джемперів, пуловерів, жилетів та ін. – на 36,3%. Багато в чому це результат переповнення внутрішньому ринку більш дешевими імпортними товарами, а також товарами «секонд-хенд». Доведено, що замість орієнтації на випуск високоякісної продукції споживчого призначення, підприємства галузі все більше фокусують свою діяльність на виробництві продукції з давальницької сировини або технічної продукції, реалізація якої не потребує застосування маркетингових комунікацій [3].

Для того, що можна було краще розкрити динамічну складову виробництва продукції проведемо перегруповання за такими групами:

1) пряжа бавовняна, матеріали неткані і вироби з матеріалів нетканих, вата бавовняна, віскозна та з інших текстильних матеріалів, вироби з вати, полотна трикотажні машинного чи ручного в'язання, товари, обсяг виробництва за якими вимірюється тисячами тон;

2) тканини, килими та вироби килимові, обсяг виробництва за якими вимірюється мільйонами м²;

3) продукція, за якою не визначена гендерна приналежність;

4) продукція жіночого призначення;

5) продукція чоловічого призначення.

Слід зазначити, що товари цієї групи є переважно орієнтованими або на подальше виробництво, або на реалізацію оптовим посередникам, а отже відтворюють відносини за моделлю бізнес-поведінки типу «В to В».

У першій групі товарів легкої промисловості лідерство поділяють вата бавовняна, віскозна та з інших текстильних матеріалів, вироби з вати та матеріали неткані і вироби з матеріалів нетканих. Така ситуація є цілком виправданою через те, що вата й товари з цієї групи є товарами першої необхідності і розповсюджуються головним чином на фармацевтичному ринку країни або є предметом держзакупок для медичних закладів. Відповідно ця група товарів, якщо і потребує підтримки з боку комплексу маркетингових комунікацій, то вона буде зводитися до публікацій у спеціалізованих виданнях та каталогах.

Необхідно зазначити, що попит на цю продукцію є сталим, а у сучасних політичних умовах буде мати тенденцію до зростання. Неткані матеріали – це полотна та вироби, виготовлені з волокон, ниток або інших видів матеріалів без застосування прядіння і ткацтва. Вони мають широке застосування при виробництві засобів гігієни, меблів, взуття, автомобілів, жалюзі, у садівництві, будівництві, а також для упаковки, тощо [3]. Отже ця група товарів також більшою мірою відповідає рівню партнерських відносин «В to В», проте спектр їх застосування за галузями є значно ширшим, а відтак, тут можуть застосовуватися такі інструменти маркетингу, як: участь у ярмарках, виставках, публікації у каталогах і спеціалізованих журналах. Для їх популяризації та висвітлення нових технологій їх виробництва можуть також використовуватися засоби PR та TTL-комунікації. Що стосується виробництва пряжі бавовняної, то воно більше, ніж на 70% забезпечується привозною сировиною, а отже динаміка її виробництва цілком залежить від зовнішньої ринкової кон'юнктури. Ця продукція також орієнтована на рівень партнерських відносин «В to В». Остання товарна група, яка потрапила до цієї категорії – полотна трикотажні машинного чи ручного в'язання, це товари – аутсайтери в цій категорії. Проблема з цією групою товарів полягає в тому, що на сьогодні в Україні практично припинили існування трикотажні та суконні фабрики, а більшість трикотажної продукції і сировини для її виробництва завозиться з-за кордону. Окремо треба сказати про зношеність основних виробничих фондів підприємств, на яких виробляється ця продукція. Якщо для більшості країн світу цей вид діяльності є прибутковим й інноваційним то в Україні він фактично знаходиться на межі знищення. Хоча ця група товарів також більшою мірою зорієнтована на професійний організований ринок, проте тут здійснюється виробництво і споживчих товарів, до яких належить виробництво пледів. Щодо засобів маркетингових комунікацій, які можна використовувати для просування цієї продукції, то тут безперечно лідерство буде належати прямому професійному маркетингу.

До другої групи потрапили тканини, килими та вироби килимові. Якщо перші – орієнтовані суто на рівень партнерських відносин «В to В», то другі – більшою мірою – на ринок кінцевого споживача. Головною галуззю текстильної промисловості в Україні, як і в усьому світі, є бавовняна галузь. На неї припадає майже 50% усіх тканин, що виробляються. Бавовняне виробництво країни знаходиться у прямій залежності від постачальників сировини. Тому в країні передбачається відновлення бавовництва у південних районах, що дозволить забезпечити бавовняну промисловість на 70% власною сировиною і значно знизити собівартість виробництва тканин. У Херсоні вже введена експериментальна лінія бавовняно-очисного заводу, що споруджується відповідно до Державної програми розвитку легкої промисловості.

Бавовняна промисловість у своїй структурі має прядильне, ткацьке, крутильно-ниткове і фарбувально-обробне виробництво. Бавовна є основною сировиною для деяких видів тканин з домішкою синтетичних і штучних волокон.

Тканини та інші вироби з бавовни виробляють у Херсоні і Тернополі (бавовняні комбінати), Ново-волинську (бавовняна фабрика), Полтаві (прядильна фабрика), Києві (ватно-ткацька фабрика), Чернівцях, Івано-Франківську, Коломиї, Коростишеві та Радомишлі (ткацькі фабрики), Нікополі (ниткова фабрика) [4].

Вовняна промисловість є другою за значенням у галузі. Вона виробляє 7,0% усіх тканин України, первинно обробляє вовну, виготовляє пряжу, тканини та вироби з неї. Чисте вовняне виробництво майже не зберіглося. Як домішки використовують хімічні й синтетичні волокна, бавовну. В Україні діє майже 30 підприємств галузі. Підприємства вовняної промисловості розміщені в Харкові, Луганську, Одесі, Дунаєвцях (Хмельницька область), Сумах, Богуславі, Кременчуці, Лубнах, Чернігові, Кривому Розі, Черкасах; у ряді міст Чернівецької і Закарпатської областей зосереджено виробництво килимів і килимових виробів з вовни та синтетичних волокон.

Шовкова промисловість виробляє 20,5% усіх тканин України. Вона пов'язана з виробництвом хімічних волокон, які майже повністю витіснили природний шовк-сирець. На базі натуральної сировини (шовку-сирцю) діє комбінат у Києві, який випускає високоякісний натуральний шовк (крепдешин і креп-жоржет). Підприємства Черкас, Києва, Луцька виробляють шовкові тканини з синтетичного та штучного волокон. У Києві та Лисичанську виготовляють шовкові тканини технічного призначення.

На власній сировині працює лляна промисловість, яка випускає 7,3% тканин країни. В Україні діє повний цикл виробництва та переробки льону, функціонує понад 30 льнозаводів. Лляні тканини потрібні для виготовлення одягу, тобто, мають побутове призначення. Тканини технічного призначення вирізняються високою міцністю: брезент, пожежні рукави, сировина для взуттєвої промисловості. Лляні тканини виробляють на комбінатах у Рівному

і Житомирі, на фабриці в Коростені (Житомирська область) [5]. Україна є експортером льноволокна і лляних тканин. А отже на цьому сегменті діють маркетингові комунікації у вигляді: професійних фахових видань, каталогів; виставок і ярмарків, а також PR-технологій.

Що стосується групи товарів «Килими та вироби килимові», слід зазначити, що ця категорія більшою мірою орієнтована на рівень споживачів «В to С». Причому можна побачити, що їх виробництво більшою мірою залежить не від політичних чи-то економічних факторів, а від рівня платоспроможності населення. Отже для цієї групи товарів є доцільним застосування ATL-комунікацій та VTL-комунікацій у місцях продажу.

Наступна група поєднала в собі головним чином товари, орієнтовані на кінцевого споживача. Найбільша частка тут припадає на вироби панчішно-шкарпеткові трикотажні машинного чи ручного в'язання. Треба зазначити, що останні два роки спостерігається падіння виробництва у цій галузі. Це має логічне пояснення, бо у цій сфері значна частка припадає на експорт. Причому слід зазначити, що співвідношення виробленої продукції та купленої за останні три роки відрізняється на користь останньої, а ще однією тенденцією цього сегменту є те, що тут дуже високим є рівень контрабандної продукції, яка переважно завозиться з Китаю і Польщі. Хоча цей сегмент є майже 100%-ово орієнтованим на кінцевого споживача (приблизно 1-2% складають відносини типу «В to G»), проте рівень застосування інструментарію маркетингових комунікацій туз залишається мінімальним. Практично немає реклами на телебаченні, зовнішньої реклами, відсутня навіть реклама у місцях продажу, – підприємці обмежуються засобами мерчандайзингу і упаковкою. Хоча для цього виду продукції арсенал маркетингових комунікацій має бути значно ширшим.

Традиційно сильні позиції в цьому сегменті мають постільна білизна і спідній трикотаж. Слід зазначити, що ці два види товарів практично не втрачають від кризових явищ в економіці. Білизна, будь-то постільна, чи інтимна, користується попитом незалежно від економічного чи-то політичного стану, бо належить практично до предметів гігієни бо першої необхідності.

Можна зазначити, що саме для жіночої білизни важливим інструментом маркетингових комунікацій виступає брендинг. Хоча в Україні не так багато брендів в легкій промисловості, проте Хмельницький може пишатися брендом жіночої білизни «Ajour». Цей бренд є відомим не лише в Україні, але користується популярністю і в ближньому і в дальньому зарубіжжі. Промислування продукції здійснюється головним чином через мережу Інтернет за допомогою веб-маркетингу і через мережу власних магазинів, де широко використовуються мерчандайзинг, формування програм лояльності, реклама у місцях продажу, прямий маркетинг, тобто поєднання ATL і VTL-комунікацій.

Що стосується постільної білизни, то тут, на жаль, ринок здебільшого є недиференційованим, а отже

нагальним виступає питання створення і просування власної торгової марки. Знов-таки при нагоді стане веб-маркетинг, реклама у місцях продажу та інші засоби маркетингових комунікацій з арсеналу ATL і BTL.

Одяг верхній трикотажний є специфічною категорією, на любителя. Саме тому для цього сегмента необхідно розробляти заходи прицільного маркетингу. Одним з варіантів просування цього виду товарів може стати маркетинг у соціальних мережах або інститут амбасадорів. Ефективними також можуть стати елементи ATL-комунікацій та Event-маркетинг.

Пальта і напівпальта, шуби з хутра натурального – зазвичай був елітним сегментом товарів легкої промисловості. Саме цим можна пояснити його незначну частку в загальних обсягах цієї галузі України. Слід зазначити, що на цьому сегменті Україна також має один з найпотужніших брендів, а саме торговельну марку «Хутро Світ», м. Тисмениця. Який має вже 20-ти річний досвід роботи на цьому сегменті Українського та зарубіжних ринків. Головними напрямками застосування маркетингових комунікацій на цьому сегменті є бренд підприємства, зареєстрована торговельна марка, веб-маркетинг, реклама у місцях продажу та інші засоби маркетингових комунікацій з арсеналу ATL і BTL, а також Event-маркетинг.

Аутсайдером в цій групі товарів легкої промисловості виступають светри, джемperi, пуловери, жилети та вироби аналогічні трикотажні машинного чи ручного в'язання. Прогнозувати тенденції цієї групи товарів неймовірно складно. Практично неможливо визначитися з тим чи буде ця продукція популярною у наступному сезоні, чи ні. Фактично можна орієнтуватися на доволі незначний ринковий сегмент стійких прихильників такого одягу, а отже найбільш ефективним інструментом маркетингових комунікацій тут може стати маркетинг у соціальних мережах, де можна створити групу прихильників в'язаного одягу і саме через неї здійснювати просування своєї продукції.

Окремо розглядаємо групу товарів «Взуття». Нажаль в Україні не створено достатньо сильних брендів, які б могли протистояти зарубіжним аналогам. Навіть «Львівське взуття» не рятує ситуацію на цьому сегменті ринку. Найбільш дієвими інструментами маркетингових комунікацій для цієї групи товарів має стати брендинг, ATL і BTL-комунікації, веб-маркетинг, маркетинг соціальних мереж, але насамперед має бути забезпеченою висока якість та ергономічність цієї продукції.

До четвертої групи були віднесені товари, призначені для чоловіків. Ця група товарів у повному складі потрапила до спадаючого тренду. На наш погляд це пов'язане із тим, що чоловіки у період кризових явищ скоріше жертвують своїм вибором одягу на користь іншим предметам першої необхідності, – з одного боку; з іншого, – сегмент високозабезпечених чоловіків ніколи не орієнтувався на вітчизняного товаровиробника. Тим більше, що представлена категорія товарів більшою мірою розрахована на офісних працівників, їх кількість останнім часом в Україні

має тенденцію до зменшення. В Україні були створені бренди підприємств-виробників чоловічого верхнього одягу. Так, найбільш відомим був і залишається бренд VORONIN. Він здійснює просування своєї продукції через мережу фірмових магазинів, де використовуються такі інструменти маркетингових комунікацій як: брендинг, мерчандайзинг, створення програм лояльності. Велике значення для розвитку і просування самого бренду мали PR-стратегії та Event-маркетинг. Керівники компанії також широко використовують зовнішню рекламу, розміщення інформації в каталогах та спеціалізованих журналах. Підприємство також приймає активну участь у виставках і ярмарках. Також варто відмітити, що приблизно 55% продукції під цим брендом продається через Інтернет за допомогою веб-маркетингу.

Ще одним трендом, який не грає на користь розвитку цього сегменту, є процес демократизації в одязі. Значна кількість закладів відмовляється від консервативного одягу на користь зручному, а відповідно це призводить до падіння попиту на цьому ринковому сегменті.

Не настільки критичною ситуація є на ринку жіночого одягу. Стабільно низьким залишається попит жінок на костюми вітчизняного виробництва. Цей сегмент фактично виживає за рахунок дівочої шкільної форми. Тут маємо справу зі складним типом партнерських відносин «G to B to C», тобто виробництво продиктовано державним замовленням, а купівля – регламентацією з боку держави шкільного одягу. Для товарів цієї групи широко використовується веб-маркетинг, а також шкільні ярмарки та виставки.

Достатньо стабільною залишається ситуація в сегментах пальта і жакети. Знову таки необхідно зазначити, що цю категорію товарів купують споживачі, які належать до психотипу «консерватори», а цей сегмент ринку є найбільш стабільним. Для просування продукції на цей сегмент необхідно дотримуватися традиційних засобів маркетингових комунікацій. Також слід зазначити, що останнім часом цей сегмент споживачів почав достатньо інтенсивно використовувати Інтернет. Те, що не може не радувати, це зростання випуску суконь та сарафанів (можна також додати сюди комбінезони). Товаровиробники роблять ставку на жіночість, а отже просування такої продукції потребує застосування арсеналу ATL і BTL-комунікацій, а також веб-маркетингу і маркетингу соціальних мереж.

Висновки. Таким чином, проведено дослідження дає підстави стверджувати, що підприємства легкої промисловості не повною мірою використовують такий дієвий ринковий механізм, як комплекс маркетингових комунікацій. Його використання має несистемний характер і немає ознак інтегрованості. Саме тому виникла необхідність у проведенні маркетингових досліджень продукції легкої промисловості, що мало за мету з'ясувати вплив комплексу маркетингових комунікацій на комерційно-господарську діяльність підприємств.

Література:

1. Міністерство промислової політики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>.
2. Державна служба статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Мисюра Ю.В. Проблеми та перспективи розвитку легкої промисловості України / Ю.В. Мисюра // Науковий вісник ЧДІЕУ. Економіка та управління національним господарством. – 2013. – № 4(20). – С. 37–42.
4. Підсумки роботи легкої промисловості України за січень–грудень 2013-2018 років [Електронний ресурс] / Асоціація «Укрлег-пром». – Режим доступу: http://ukrlegprom.org.ua/statistika_minstat_ukraini.html.
5. Міжнародна асоціація маркетингових ініціатив. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mami.org.ua>.
6. Міністерство промислової політики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>.

УДК 658.153 : 336.66 : 657.1

**ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ
КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

DETERMINATION OF ENTERPRISE OPTIMAL CREDIT DEBT

Христич О.І.

магістрант

Міжнародного класичного університету імені Пилипа Орлика

Khrystych O.I.

Magistr in Finance, Bank, Insurance

of International Classic University named Pilip Orlyk

Клименко С.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика

Klimenko S.O.

Ph.D. in Economics

International Classic University named Pilip Orlyk

Шаповалова А.А.

доцент,

Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика

Shapovalova A.A.

reader

International Classic University named Pilip Orlyk

У статті проведено дослідження теоретичних підходів та їх практичного використання щодо проведення аналізу кредиторської заборгованості в сучасних умовах, з виділенням окремих його етапів. Враховуючи різні методи та строки погашення кредиторської заборгованості проведена оцінка її величини, структури та динаміки з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу на прикладі даних фінансової звітності підприємства. Також досліджено структуру кредиторської заборгованості за строками утворення з метою з'ясування стану платіжної дисципліни. Проведено комплексне оцінювання за системою відносних показників для визначення стану фінансової стійкості та платоспроможності. Визначені механізми ефективного управління для своєчасного реагування поточної кредиторської заборгованості, правильного відображення у фінансовій звітності підприємства, безперебійної роботи та надійності бізнесу.

Ключові слова: кредиторська заборгованість, етапи аналізу кредиторської заборгованості, управління кредиторською заборгованістю.

В статье исследовано теоретические подходы и их практическое применение для проведения анализа кредиторской задолженности в современных условиях, с выделением отдельных его этапов. Проведена оценка величины, структуры и динамики кредиторской задолженности с учетом сроков ее погашения с использованием приемов горизонтального и вертикального анализа и разных методов на примере данных финансовой отчетности предприятия. Исследована структура кредиторской задолженности по срокам возникновения для определения состояния платежной дисциплины. Проведено комплексное оценивание по системе относительных показателей для определения типа финансовой устойчивости и платежеспособности. Определены механизмы эффективного управления для своевременного регулирования текущей кредиторской задолженности предприятия, правильного отражения ее величины в финансовой отчетности предприятия, бесперебойной работы и надежности бизнеса.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, этапы анализа кредиторской задолженности, управление кредиторской задолженностью.

The article researches the theoretical approaches and their practical use for carrying out the analysis of accounts payable in modern conditions, with the allocation of separate stages of it. Taking into account the various methods and terms of paying off the payables, its estimation of the size, structure and dynamics with the use of methods of horizontal and vertical analysis on the example of the data of financial reporting of the enterprise has been given. The structure of payables according to the terms of appearance has been investigated in order to find out the state of payment discipline. A complex evaluation has been conducted by the system of relative indicators for determining the state of financial stability and solvency of the enterprise. The mechanisms of efficient management have been defined for timely response of current payables, correct reflection of the enterprise in the financial statements and the continuity of work and reliability in the business.

Keywords: payables, stages of analysis of accounts payable, management of accounts payable.

Постановка проблеми. Своєчасне погашення кредиторської заборгованості, оптимальна величина кредиторської заборгованості по відношенню до дебіторської заборгованості та ін., багато в чому визначають стійкість фінансового положення підприємства. Значний та неконтрольований ріст кредиторської заборгованості приводить до втрати управління над величиною довгострокових та поточних зобов'язань, а в окремих випадках – до банкрутства підприємства. Проблемам управління кредиторською заборгованістю мають приділяти увагу всі без винятку підприємства, адже від цього залежить їх фінансове благополуччя та конкурентоспроможність, а також досягнення цілей розвитку бізнесу в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених проблемні аспекти управління кредиторською заборгованістю досліджували такі фахівці, як Л.М. Братчук, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, Г.В. Власюк, С.Ф. Голов, О.Є. Гудзь, В.М. Добровський, Є.І. Масленников, М.Ф. Огійчук, О.М. Петрук. Дослідженням проблематики управління кредиторською заборгованістю присвячені праці зарубіжних вчених, а саме – Л.А. Бернстайна, М.Ф. Ван Бреда, Е.С. Хендріксена та інших.

Метою дослідження кредиторської заборгованості на підприємстві є формування інформації про стан кредиторської заборгованості підприємства та стану розрахунків із кредиторами для оцінки ефективності використання кредиторської заборгованості, оцінки управління кредиторської заборгованості господарюючим суб'єктом та забезпечення достатньо точного прогнозування кредиторської заборгованості у наступних періодах.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення одного з завдань управління кредиторською заборгованістю, а саме: встановлення таких відносин з постачальниками, які б ставили строки і розміри платежів підприємства останнім в залежність від

надходження грошових коштів від покупців, необхідна інформація про реальний стан дебіторської та кредиторської заборгованості та їх оборотності. З балансових залишків дебіторської і кредиторської заборгованості треба виключати довгострокову й прострочену, тобто, ті елементи боргів, перетворення яких у кошти відноситься до інших тимчасових періодів. Частина дебіторської і кредиторської заборгованості, яка залишається після цього, є основою для оцінки періодичності надходження боргів покупців, достатнього погашення кредиторської заборгованості, а також балансових залишків дебіторської й кредиторської заборгованості на кінець періоду за умови їхньої оборотності відповідно до договірних умов чи встановлених порядком розрахунків. З балансових залишків дебіторської і кредиторської заборгованості треба виключати довгострокову й прострочену, тобто, ті елементи боргів, перетворення яких у кошти відноситься до інших тимчасових періодів. Частина дебіторської і кредиторської заборгованості, яка залишається після цього, є основою для оцінки періодичності надходження боргів покупців, достатнього погашення кредиторської заборгованості, а також балансових залишків дебіторської й кредиторської заборгованості на кінець періоду за умови їхньої оборотності відповідно до договірних умов чи встановлених порядком розрахунків.

Проведені перетворення та розрахунки дозволяють отримати таку інформацію та відповісти на питання, чи задовольняють договірні умови розрахунків із покупцями й постачальниками потребу підприємства в коштах і достатній рівень його платоспроможності. Виходячи з наведених у табл. 1 даних, можна визначити показники, що характеризують рух дебіторської і кредиторської заборгованості (табл. 2). Таким чином, у середньому через кожні 50 днів підприємство одержує оплату від дебіторів і через кожні 44 дні зобов'язано платити кредиторам.

Таблиця 1

Показники діяльності ВАТ «Інтерекспобуд» за I квартал 2019 року.	
Показники	Значення
Обсяги продажу, грн.	200000
Витрати на продану продукцію, грн.	150000
Середні балансові залишки дебіторської заборгованості, грн.	125000
Довгострокова дебіторська заборгованість, грн.	5000
Прострочена дебіторська заборгованість, грн.	10000
Середні балансові залишки кредиторської заборгованості, грн.	90000
- довгострокова кредиторська заборгованість, грн.	3000
- прострочена кредиторська заборгованість, грн.	10000
Зміна балансових залишків запасів за період (+, -), грн.	9000

Таблиця 2

Показники оцінки руху дебіторської та кредиторської заборгованості	
Показники	Значення
Середні балансові залишки нормальної дебіторської заборгованості, грн.	110000
Одноденна виручка, грн.	2222
Середня оборотність дебіторської заборгованості, дні	50
Одноденні витрати на продану продукцію з врахуванням зміни залишків запасів, грн.	1766,67
Середні балансові залишки нормальної кредиторської заборгованості, грн.	77000
Середня оборотність кредиторської заборгованості, дні	44

Ці середні показники оборотності склалися як сукупний результат усіх договірних умов розрахунків з покупцями і постачальниками, а також термінів виплат по фонду оплати праці й бюджету. Тому вони можуть служити для оцінки впливу на фінансовий стан підприємства умов розрахунків з покупцями й постачальниками. Якщо умови розрахунків не порушуються, то кожні 50 днів підприємство дістає грошові кошти від покупців у сумі, що дорівнює 110 тис. грн., а кожні 44 дні сплачує кредиторську заборгованість у розмірі 77 тис. грн.

У табл. 3 показано рух коштів під впливом розрахунків з покупцями і постачальниками з припущен-

ням, що умови розрахунків не будуть змінюватися. Передбачається, що такі умови розрахунків діють протягом двох кварталів.

Таблиця 3

Рух дебіторської й кредиторської заборгованості підприємства при відповідності умов розрахунків договірним

Порядковий номер дня платежу	Надходження платежів дебіторів	Платежі кредиторам	Вільні кошти (+), нестача коштів в обороті (-)
44	-	77000	
50	110000	-	33000
88	-	77000	-44000
90	-	77000	-44000
100	110000	-	66000
132	-	77000	-11000
150	110000	-	99000
176	-	77000	22000
180	-	77000	22000

Як свідчать результати розрахунків, нестача коштів в обороті має місце на деякі дати. Причиною нестачі коштів для своєчасних розрахунків із кредиторами є більш тривалий період оборотності дебіторської заборгованості у порівнянні з оборотністю кредиторської заборгованості. Одним з інструментів ліквідації нестачі коштів в обороті або зменшення її величини до мінімуму є збільшення періоду оборотності кредиторської заборгованості.

Висновки. Політика управління кредиторською заборгованістю має ґрунтуватися на засадах ефективного використання кредиторської заборгованості, мінімізації її вартості та мінімізації ризиків, що виникають у процесі використання кредиторської заборгованості. Забезпечення ефективного використання кредиторської заборгованості полягає у задоволенні потреби підприємства в коштах та забезпечення відповідної платоспроможності. Мінімізуючи вартість залучення кредиторської заборгованості, необхідно керуватися наступним критерієм – вартість залучення не повинна перевищувати рівень ставки відсотки за короткостроковий банківський кредит з аналогічним періодом. Мінімізація ризиків, що виникають у процесі використання кредиторської заборгованості, полягає у забезпеченні вчасного погашення кредиторської заборгованості.

Література:

1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М: ЮНИТИ-ДАНА – 2017. – 800 с.
2. Ведашенко Н. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2018. – Випуск 48. – С. 145–147.
3. Кручак Л.В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання // Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільський національний економічний університет, 2016. С. 93–98.
4. Мягких І.М. Методичний підхід до аналізу та оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості як складових управління фінансової стійкості авіакомпаній України // Міжнародний науково-виробничий журнал: Сталий розвиток економіки. 2013. № 4(21). С. 255–262.
5. Новицька Н.В. Теоретичні аспекти понять «дебіторська заборгованість» і «кредиторська заборгованість» // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 2. С. 286–290.
6. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства // Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького. 2016. Т. 18, вип. 2. С. 160–164.
7. Fridson M., Alvarez F. Financial statement analysis: a practitioner's guide: teach.tool. 3-d edition. John Wiley & Sons, Inc. 2012. 396 p.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО МАКРОСЕРЕДОВИЩА

ENTERPRISE DEVELOPMENT UNDER CHANGE OF EXTERNAL MACRO

Ціпуринда В.С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

Tzipurinda V.S.

Ph.D., Associate Professor

Department of Management

of Kyiv National Trade and Economic University

У статті розглядаються питання прогнозування узгодженого розвитку підприємства, як соціально-економічної системи, в умовах швидкоплинних змін його макросередовища відповідно до універсальних діалектичних закономірностей розвитку систем. Пропонується інноваційний підхід до вирішення проблем прогнозування розвитку підприємств, як первинних ланок економіки держави, з урахуванням сучасних наукових методів пізнання економічних явищ, обґрунтуванням можливих якісних і кількісних змін стану зовнішнього макросередовища для визначення основних напрямків економічної політики та передбачення наслідків прийнятих рішень. Автор стверджує, що сучасні наукові дослідження циклічного узгодженого руху планет Сонячної системи, що впливає на тенденції розвитку людства, у т.ч. на соціально-економічний розвиток, показують, що прогноз розвитку і відповідний вибір стратегії підприємства базується, перш за все, на глобальних процесах, і узгодженням з ними соціально-економічних перспектив розвитку підприємства.

Ключові слова: прогнозування, система, універсальні діалектичні закономірності розвитку, еволюція систем, зовнішнє макросередовище, стадії розвитку систем, показники детермінант, передбачення, прогноз, життєвий цикл, узгоджений розвиток, графічне відображення етапів циклу.

В статье рассматриваются вопросы согласованного развития предприятия как социально-экономической системы в условиях быстроизменяющейся их внешней среды в соответствии с универсальными диалектическими закономерностями развития систем. Предлагается инновационный подход к решению проблем прогнозирования согласованного развития предприятий, как первичных ячеек экономики государства с учетом современных научных методов изучения экономических явлений, обоснования возможных качественных и количественных изменений состояния внешней макросреды для определения основных направлений экономической и технической политики и определения последствий принятых решений. Автор утверждает, что современные научные исследования циклического согласованного движения планет Солнечной системы, которые влияют на тенденции развития человечества, в т.ч. и социально-экономическое развитие, показывают, что прогноз развития и соответствующий выбор стратегии основывается, прежде всего, на глобальных процессах, и согласованием с ними социально-экономических перспектив развития предприятия.

Ключевые слова: прогнозирование, система, универсальные диалектические закономерности развития, эволюция систем, внешняя макросреда, стадии развития систем, показатели детерминант, предвидение, прогноз, жизненный цикл, согласованное развитие, графическое отображение этапов цикла.

The article discusses the issues of the coordinated development of the enterprise as a socio-economic system in the conditions of rapidly changing their external environment in accordance with the universal dialectical patterns of system development. An innovative approach is proposed to solve the problems of predicting the coordinated development of enterprises as primary cells of the state economy, taking into account modern scientific methods of studying economic phenomena, justifying possible qualitative and quantitative changes in the state of the external macro environment to determine the main areas of economic and technical policy and to determine the consequences of the decisions taken. The author states that modern scientific studies of the cyclical concerted motion of the planets of the solar system, which influence the tendencies of human development, incl. and socio-economic development, show that the forecast of development and the appropriate choice of strategy is based, above all, on global processes, and agreeing with them the socio-economic prospects of enterprise development.

Keywords: forecasting, system, universal dialectical patterns of development, systems evolution, external macroenvironment, stages of system development, indicators of determinants, prediction, forecast, life cycle, consistent development, graphical representation of cycle stages.

Постановка проблеми. Сучасний стан соціального та економічного розвитку суспільства потребує нових підходів до підвищення ефективності діяльності підприємств, і, насамперед, науко-

вих підходів до прогнозування, як однієї із головних складових стратегій інноваційного розвитку, подальшого вдосконалення методології розробки прогнозів.

Подальший розвиток ринкової економіки в країні потребує від підприємств підвищення ефективності стратегічного аналізу і відповідного планування, що дозволить зменшити невизначеність змін їх зовнішнього середовища, покращити конкурентоздатність в умовах швидкоплинних змін. При цьому прогнозування повинно розглядатися як необхідний елемент системи управління підприємством, основне завдання якого визначається орієнтацією на можливі кардинальні зміни стану і розвитку об'єктів управління та їх зовнішнього середовища.

Для сучасної економіки України необхідна система єдності і узгодженості технологічної, освітньої і прогнозованої стратегії для сприяння прискоренню якості економічного розвитку. Нині здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань щодо прогнозування розвитку стає основою національної конкурентоспроможності та базовою передумовою прискореного економічного зростання, оскільки є головним фактором, необхідним для забезпечення вибору економічного, соціального і культурного напрямку розвитку суспільства на основі використання досягнень науки.

Отже, Україні потрібна стратегія випереджального інтелектуально-інноваційного розвитку. Саме вона може забезпечити можливості для генерування нових технологій, прогнозних знань, нової інформації як першої ідеї будь-якого розвитку – світового, національного чи регіонального. Для України розбудова суспільства, де прогнозування узгодженого розвитку є предметом і результатом творчої, високоінтелектуальної праці, має стати стратегічним напрямком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія, методологія та практика довгострокового, середньострокового прогнозування наслідують тисячолітній людський досвід передбачень і планування майбутнього. Сучасний арсенал доступних методів і форм прогнозування дуже широкий, великий вклад до якого привніс перш за все, М.Д. Кондратьєв. Історія прогнозування економіки формувалась переважно на основі накопиченого досвіду прогнозів у сфері науково-технічного прогресу. Послідовне освоєння нових технологій і видів продукції, перехід на нові технологічні уклади є базовими передбаченнями підходів до прогнозів, що закладені ще М.Д. Кондратьєвим, Й. Шумпетером та їх послідовниками, які виходили із того, що є загальна тенденція послідовного розвитку економіки, незважаючи на періодичні спади та кризи [1].

Вирішенню різноманітних проблем, пов'язаних з методологією прогнозування, присвячені окремі праці таких вчених як Белорус О.Г., Лукьяненко Д.Г., Беседіна В.Ф., Музиченко А.С. [2; 3]. Питання використання прогнозування на рівні підприємства розглядаються у роботах Глівенко С.В., Соколова М.О., Грабовецького Б.Є. та інших [4; 5; 6]. Питання використання різних методів прогнозування у сфері економіки розглянуті у роботах Гейця В.М., Маліцького Б.А., Поповича О.С., Соловйова В.П., Трисеєва Ю.П., Шевчука О.Б., Чухно А.А. та інших

вчених [7; 8; 10; 11; 12; 13]. Питанням методології прогнозування за універсальними моделями приділена увага у роботах В.А. Полякова [10].

Однак деякі питання прогнозування розвитку систем та нарощування комплексу його методологічних розробок не отримали належного причинно-системного висвітлення. Отже предметне поле концептуального обґрунтування комплексного прогнозування розвитку підприємства як системи, є науковою проблемою, вирішення якої має важливе значення в гносеологічному і практичному аспекті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні вчені вважають, що модернізація економіки – це кардинальна зміна характеру функціонування економічної системи, що забезпечує динаміку нарощування її інноваційного потенціалу [9; 10; 11; 12].

Наразі прогностика містить різні поняття, що входять в сферу прогнозування: провіщення, передбачення і сам прогноз. *Провіщення* – це свого роду осмислення про можливий стан об'єкта чи процесу у майбутньому. Це екстраполяція минулого, що базується на основі на фундаментальному припущенні про збереження у майбутньому усіх основних факторів дійсності. *Передбачення* – це уже виконана на основі інтуїції розробка можливих рішень – стратегії розвитку об'єкта чи процесу у майбутньому. *Прогноз* – це судження про можливий стан об'єкта у майбутньому, шляхах і термінах його здійснення. Можливі різновиди прогнозів можна представити у наступному вигляді:

- Економічні прогнози, які носять переважно загальний характер, і слугують для опису стану економіки у цілому чи підприємства;

- Прогнози розвитку технології, що спрямовані на оцінку перспектив її розвитку;

- Прогнози стану ринку, що використовуються для аналізу динаміки змін попиту на продукцію, послуг, а також динаміки змін доходів;

- Соціальні прогнози, що відображають мотивацію та ставлення людей до суспільних явищ.

Прогностика базується на використанні спеціальних методів, що дозволяють здійснити достатньо раціональний і точний прогноз. Однак, на практиці керівники підприємств, нехтують ними та використовують різні підходи і принципи, що дозволяють, за їх думкою, ігнорувати сучасні методи прогнозування. Тому наступні неправомірні підходи і принципи ще застосовуються:

- Підхід з позиції «відсутності прогнозу», тобто розгляд майбутнього здійснюється «всліпу», з допущенням незмінності зовнішніх умов.

- Принцип «може трапитися що завгодно», тобто застосовується такий принцип, виходячи з якого майбутнє розглядається як гра випадковості.

- Принцип «славне минуле» означає, що при прийнятті рішення акцентується увага на методах, що використовувались в минулому.

- Прогнозування «скрізь шори», що базується на понятті, що майбутнє буде схоже на минуле, тільки рівень розвитку буде більш високим.

– Принцип «очікування і рішучі дії», коли очікуються кризи, та здійснюються заходи з пом'якшення їх негативних наслідків.

– Прогнозування за допомогою «генія», в основу якого лежить ідея, що знайдеться геній, за допомогою якого буде отримано інтуїтивний прогноз.

Вище приведені принципи неприйнятні, оскільки у сучасній економіці основною вимогою до прогнозів є не скільки уміння передбачати майбутнє, а скільки розробити програми досягнення встановлених на майбутнє орієнтирів (цілей) розвитку підприємства.

Найбільш широке розповсюдження в практиці прогнозування отримали методи експертних оцінок і методів статистичного прогнозу, що базуються на використанні накопиченої статистичної інформації про зміни основних показників, що характеризують результати чи процес діяльності з швидкісною комп'ютерною обробкою такої інформації. Однак, різноманітність методів прогнозування, стратегічного планування, що застосовуються на різних етапах, потребує забезпечення сумісності результатів, які одержані за їх допомогою та розробки єдиної процедури проведення. Тому на нинішньому етапі світового розвитку економіки, у зв'язку з новими реаліями, що визначились світовою кризою, потрібне критичне осмислення накопиченого досвіду та теоретико-методологічних підходів до прогнозування і планування майбутнього. В нестабільних умовах, визначених світовою фінансово-економічною кризою, утруднюються точні прогнози економічної динаміки у довготривалих строках, і, в той же час, зростає потреба в довгострокових оцінках майбутнього.

Екстраполяційні методи прогнозування, які мали до сих пір в реальності головне розповсюдження, стають все менше застосованими. Не мають вже достатньої надійності і методи прогнозування, що спираються на логіку зміни технологічних укладів з автоматичністю в 40–60 років, а також відомих останніх технологій прогнозування «Форсайт», які теж не забезпечують у нових умовах надійність відповідей на виклики часу. Тим більше, що прогнози самі по собі дають лиш певну інформацію до роздумів та не є готовими рішеннями, оскільки управлінські рішення приймають не прогнозисти, а органи, які наділені владою, і для яких прогнозні дані повинні бути надані у формі планів і програм.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є подальше вивчення можливостей прогнозування розвитку підприємств з урахуванням дії діалектичних закономірностей розвитку систем, необхідність відповідного вирішення комплексу проблем, викликаних причинно-наслідковими взаємозв'язками у циклічному розвитку підприємства, що пов'язані з розробкою прогнозів та їх впливу на системні основи трансформаційних процесів у економічному просторі держави.

Виклад основного матеріалу. Ми вважаємо, що прогнозування повинно бути обов'язково пов'язано в першу чергу з функцією планування економіки. Потреба в управлінні економічною динамікою, що

спирається на відповідні системи прогнозів, які окреслила світова криза, буде у майбутньому посилюватися.

Це завдання особливо актуальне для України, що помітно технологічно відстає від високо розвинутих держав, і перед якою стоїть життєво важлива необхідність здійснити корінне відновлення «моделі випереджаючого економічного розвитку». Історичний досвід розвитку свідчить, що у тяжкі кризові часи і швидкоплинні непередбачувані зміни людство зверталось до прогнозних технологій, що базуються на використанні знань діалектичних закономірностей взаємно пов'язаного розвитку систем, у тому числі і підприємств.

Сучасні наукові дослідження циклічного узгодженого руху планет Сонячної системи на тенденції розвитку людства, і, відповідно, соціально-економічного розвитку, показують, що прогнозування узгодженого розвитку і відповідний вибір стратегії повинні опиратися, перш за все, на глобальні процеси, а потім уже узгоджувати з ними соціально-економічні перспективи на усіх рівнях розвитку (Рис. 1). Наприклад, засновник геліобіології А. Чижевський проаналізував широкий історичний матеріал і знайшов кореляцію максимумів циклів сонячної активності (кількості п'ятен на Сонці) і масових катаклізмів на планеті [5]

Він встановив, що періодичність максимальних значень сонячної активності змінюється циклічно у діапазоні від 8 до 16 років, а в середньому – 11, 25 років. Звідси зроблений висновок про вплив 11-річного циклу сонячної активності на кліматичні, геологічні та соціально-економічні процеси на Землі (Табл. 1).

Ще один відомий метод глобального прогнозування пропонував відомий французький дослідник цих процесів Клод Ганно [8], який розробив графік, що розглядається як чередування підйомів і спадів соціально-економічної активності та тенденції світових процесів в залежності від планетарних циклів, сумою яких вони є, і співставив їх із циклами світових процесів (Рис. 2).

Згідно з закономірностями циклічного і взаємно узгодженого розвитку систем пропонуємо схему на основі інноваційного підходу, який відображає єдність етапів отримання знань і інформатизації (аналізу) та використання знань у практиці інноваційних перетворень (синтезу) для виходу на якісно новий рівень розвитку, що надає можливість відповідного ефективного прогнозування (Рис. 3). На рис. 3, розробленому автором, видно, що у відповідності до загальних закономірностей розвитку систем, що підтверджується загальновідомою формулою А. Ейнштейна ($E = mc^2$), 1-а і 2-а стадії розвитку (стадії аналізу) кожної соціально-економічної системи відображають її зародження за формулою

($m_{cmp1} = \frac{E_{нов}}{C^2}$). Це означає формування первинної

інфраструктури відповідно мети, тобто структуроутворення із внутрішніми взаємозв'язками між структурними елементами) за рахунок застосування первинної енергії (усіх видів ресурсів) для узгодженого

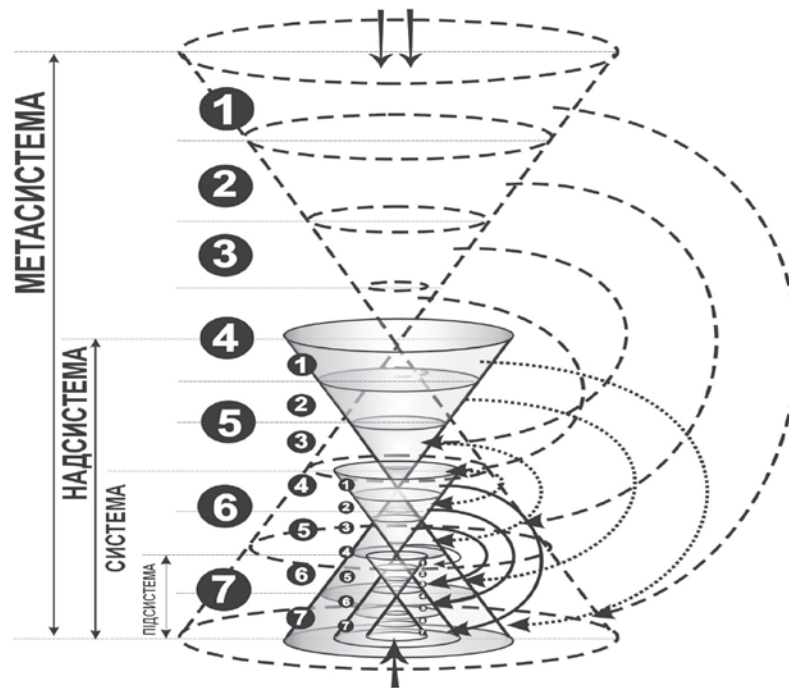


Рис. 1. Причинно-наслідкові зв'язки підсистем – систем – надсистем – мета системи і їх відповідність на 7-ми рівнях

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Вплив 11-річного циклу сонячної активності на кліматичні, геологічні та соціально-економічні процеси на Землі

№ з/п	Цикл максим. сонячної активності	Роки максимального впливу	Відповідні кліматичні, геологічні та соціально-економічні процеси на планеті
1	15-й	1913–1923 рр., макс. у 1917 р.	Перша світова війна та революції у Росії і Німеччині. Громадянська війна у Росії.
2	17-й	1933–1944 рр., макс. у 1937 р.	Репресії в СРСР, велика депресія в США і друга світова війна.
3	19-й	1954–1964 рр., макс. у 1958 р.	Суецька криза у 1956-1957 рр. та вторгнення СРСР в Угорщину у 1956 р.
4	20-й	1964–1976 рр., макс. у 1968 р.	Війна 1967-1968 рр. між Ізраїлем та Єгиптом, Сирією, Йорданією, Іраком, Алжиром і вторгнення СРСР у Чехословаччину у 1968 р.
5	22-й	1986–1996 рр., макс. у 1989 р.	Землетрус в Вірменії, який знищив місто Спітак (1988), падіння СРСР (1991). Чорнобильська катастрофа в Україні.
6	23-й	1996–2008 рр., макс. у 2000 р.	Падіння Югославії, що супроводжувався громадянськими війнами.
7	24-й	2008–2019 рр., макс. у 2013–2014 р.	Глобальна фінансова криза. Великий землетрус у Японії, який привів до аварії на атомній станції Фукусіма, поява «Ісламської держави», другий майдан в Україні, анексія Криму і гібридна війна на Донбасі, протистояння Росія – Україна та Росія – США. Війна у Сирії.

Джерело: систематизовано автором

цілеспрямованості і зменшення міри хаотичних зв'язків (рівня ентропії – C^2).

Таким чином, *1-а стадія* – зародження, що означає формування основних підсистем організації із її елементів у відповідності до місії організації, глобальної стратегічної мети її еволюційного розвитку.

2-а стадія – стабілізація означає вдосконалення структури організації із відповідними вертикальними та горизонтальними взаємозв'язками між її підсистемами і елементами їх структур. Аналогічно, для держави – це налагодження внутрішніх

взаємозв'язків між її регіонами, які знають своє місце і роль у загальній системі, із відповідним вирівнюванням прямого і зворотного зв'язку в управлінні, вирівнюванням вибирання ресурсів і перерахуванням державі частини прибутку. Завершення 1-ї і 2-ї стадії означає повне взаємоузгодження цілей і інтересів усіх підсистем як підприємства на макrorівні, так і держави на макrorівні. У протилежному випадку кожна система приречена на руйнацію.

3-я і 4-а стадії розвитку (стадії синтезу) соціально-економічної системи відображають розширення

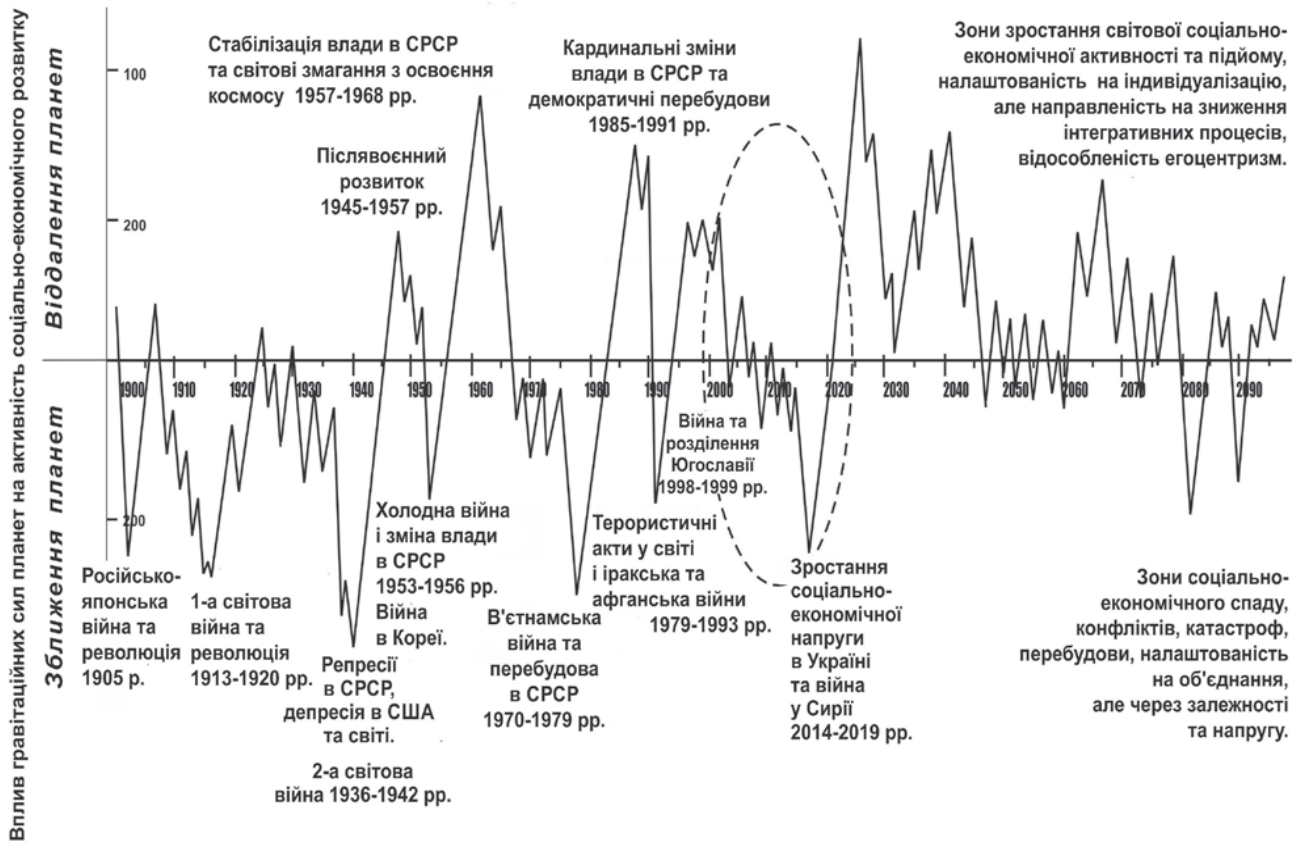


Рис. 2. Графік Ганю залежності світових макроекономічних процесів від планетарних циклів



Рис. 3. Чотири стадії розвитку підприємства у його життєвому циклі

інтеграційних процесів як у її внутрішньому середовищі, так і у зовнішньому (формула – $E_{зв} = m_{сн2} * C^2$).

3-я стадія – підйому, що означає управління індивідуальною активністю, продуктивністю та функціональністю підсистем на основі колективної стратегії діяльності організації як системи. Для держави – це посилення соціально-економічних інтеграційних (синергетичних зв'язків ($E_{зв}$) різних організацій не тільки усередині простору держави, але й у простору світового ринку. При цьому сама структура ще

більш упорядковується ($m_{сн2}$), а хаотичні зв'язки ще більш зменшуються (c^2). Але, для таких якісних перетворень потрібна бути відпрацьована відповідна законодавча база країни а також високий рівень інноваційної свідомості керівного складу підприємства та його персоналу.

4-а стадія – означає вихід системи на новий якісний рівень, а не занепад, за рахунок об'єднання підсистем організації в єдиний ритм діяльності для привнесення в суспільство (зовнішнє середовище

організації) товарів та послуг, які стимулюють до розвитку суспільства. Це також входження підприємства у загальний узгоджений ритм розвитку зовнішнього середовища, що надає організації покращення її адаптивності (конкурентоспроможності) і корисності суспільству. На цьому етапі повністю повинно бути розкрито самоврядування усіх рівнів: територіальне, соціальне, виробниче, і яке взаємно узгоджене у просторі держави, часі (циклі) і енергії (фінансово-економічних можливостях). На макрорівні, відповідно закономірностям розвитку систем, такий процес аналогічний фізичним процесам на макрорівні і означає перехід руху електрона, що рухається навколо атомного ядра від *S-орбіти* на *P-орбіту*, тобто на якісно новий рівень розвитку.

Входження організації в єдиний ритм розвитку із зовнішнім середовищем – це також чітке врівноваження нею 3-х факторів: **індивідуального** (дотримання своїх особистих інтересів і цілей для свого розвитку), **колективного** (дотримання та гармонізації своїх інтересів і цілей, а також інтересів і цілей партнерів, споживачів, постачальників), і **соціального** (дотримання інтересів і цілей розвитку суспільства). Виходячи із 4-х етапів розвитку кожної системи, ми пропонуємо використати розвернутий тригонометричний графік (синусоїду) цих етапів для детального розгляду прогнозування розкриття можливостей підприємства у кожний момент періоду, що розглядається з урахуванням вищезгаданих 3-х основних факторів: індивідуального, колективного і соціального розвитку, що у множині надає можливість аналізу характеристик 12-ти детермінант підприємства від початку циклу і до його завершення (Рис. 4).

Кількісна цифрова характеристика детермінант змінюється кожного дня, тим самим, дозволяючи будувати графічне зображення циклічного процесу. Таким чином, характеристика організаційного механізму підприємства визначається змінами 12-ти детермінант кожного дня у майбутньому. Відповідно, таких 3 кривих, здатні охарактеризувати не тільки майбутні, а й поточні стани виробництва, схильність до тих чи інших кризових станів та вибір

найбільш ефективної системи організаційного механізму управління підприємством.

У цьому графіку на осі X відкладаються поточні дні чи інші значимі періоди для підприємства, а на осі Y – норму цифрових показників детермінант, тому при пересіченні графіків можна завчасно виділити точки напруги, конфлікту, і, відповідно, застосувати заходи упередження.

Це дозволяє виділити критичні зони (часові періоди) у майбутньому розвитку підприємства. В залежності від кількості критичних точок, надаються висновки про характер майбутніх подій за якими даних детермінант. Якщо перетин буде відбуватися вище осі X, то надається висновок про напружений стан, гостру ситуацію, якщо ж нижче, то це означає гостру недостатність (сировини, кадрів, інформації тощо). При цьому якісні характеристики детермінант нами визначені згідно діалектичних закономірностей розвитку систем у тому числі і для підприємства (Рис. 5).

Висновки. Враховуючи досвід реалізації вище приведеної методології прогнозування, проведеної автором на підприємстві «Ласкомекс», м. Лодзь, Польща та аналізуючи графіки циклічного прояву кількісних і якісних потенціалів детермінант управлінського циклу підприємства, можна здійснити наступні види прогнозування:

1) Побудувати графік діяльності і циклічного розвитку підприємства на роки, місяці, тижні тощо а також побудувати прогнозний графік кількісних і якісних характеристик діяльності підприємства на майбутні періоди.

2) Визначити взаємозв'язок якісних і кількісних потенційних можливостей (показників-детермінант) підприємства, тим самим встановити характер його майбутнього розвитку на протязі періоду, що розглядається. При цьому, та детермінанта-показник, числові показники якої менше чи більше заданої норми, свідчить про можливі проблеми у підприємства, оскільки перетин ліній, що характеризують зміни детермінант графіку, показує критичні періоди з відповідними якісними чи кількісними зрушеннями.

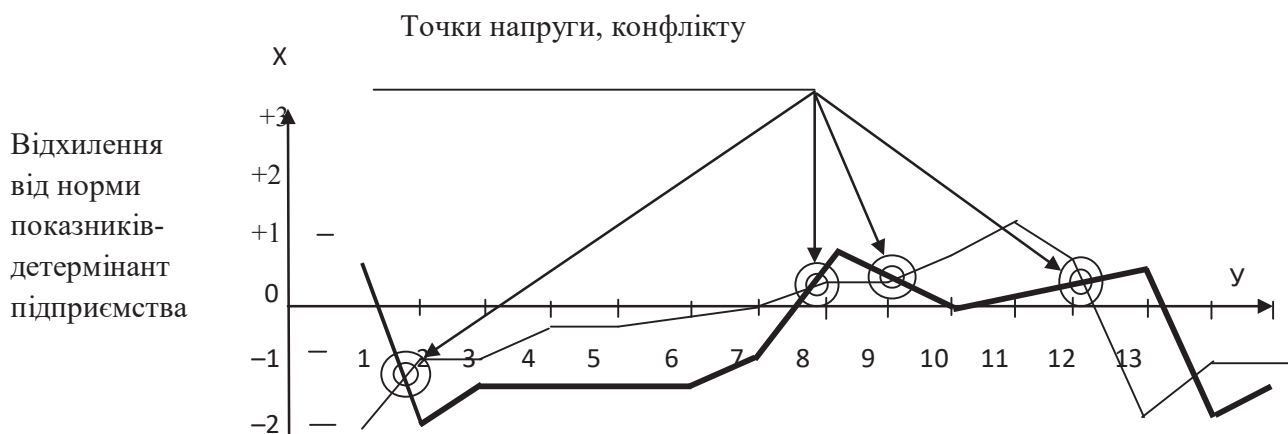


Рис. 4. Графік обумовленості поточних або майбутніх станів підприємства

Джерело: розроблено автором

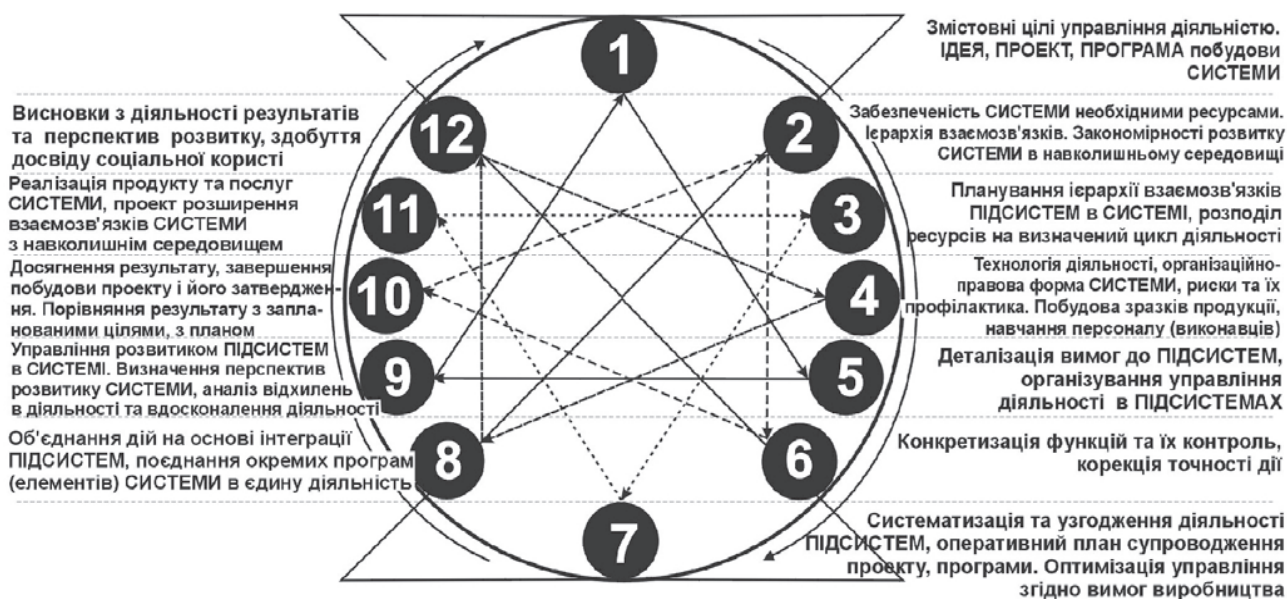


Рис. 5. Якісні характеристики детермінант управлінського циклу у розвитку підприємства

Джерело: розроблено автором

3) За циклічністю кількісних змін показників детермінант, можна відслідковувати систему причинних факторів, що визначають появу явищ і подій у житті підприємства, тим самим встановити при-

чини можливих викривлень в розвитку підприємства, що призводять до проблем і корегувати умови розвитку, здійснювати профілактику і прогнозування діяльності підприємства.

Література:

1. Бандура О. Підвищення ефективності економічного прогнозування на концептуальному рівні / О. Бандура // Економіст. – 2007. – №3. – С. 9–12.
2. Белорус О.Г., Лукьяненко Д.Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития. – К., 2000 – 218 с.
3. Беседін В.Ф. Музиченко А.С., Методи аналізу розвитку економіки на макрорівні // Економіка України: проблеми та перспективи інноваційного розвитку / за ред. В.Ф. Беседіна. – К., 2011. – С. 193–196.
4. Глівенко С.В., Соколов М.О., Теліженко О.М. Економічне прогнозування: Навч. посіб. – 2-ге вид. – Суми: Університет, книга, 2001 – 138 с.
5. Горелик В. Геліобіологія А. Чижевського. Журнал PARTNER, Німеччина, № 10(217), 2015.
6. Грабовецький Б.Є. Основні аспекти аналізу діяльності корпорацій крізь призму вітчизняних досліджень / Б.Є. Грабовецький. – Журнал Статистика України, 2017 – № 1. – С. 69-74.
7. Економіка України: Стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. К.: Ін-т екон. прогноз; Фенікс, 2003. – 1008 с.
8. Колесников А. Индексы Ганю и Барбо – нові знахідки [Electronicresource]. URL: <http://galactica.ru/articles/NewBarbault.html> (accessed: 01.08.2015).
9. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України. Маліцький Б.А., Попович О.С., Соловйов В.П., Артемова В.Я., Єгоров І.Ю. – К.: ЦДПН, 2005. – 64 с.
10. Поляков В.А. Моделирование алгоритма управления и прогнозирования в многоуровневых системах. / Поляков В.А. – Мн.: ВЭВЭР, 2010. – 168 с.
11. Трисеев Ю.П. Долгосрочное прогнозирование экономических процессов. Киев.: Наукова Думка, 2007. – 136 с.
12. Шевчук О.Б. Глобально-інформаційна економіка та синергетичний підхід до її дослідження / О.Б. Шевчук; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – Київ.: Фенікс, 2004. – 112 с.
13. Чухно А. А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання // А. А. Чухно. – Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–16.

УДК 338.24

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

SUMMARY OF MANAGEMENT OF STRATEGIC DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF PHARMACEUTICAL INSTITUTIONS

Чирва О.Г.

*доктор економічних наук, професор,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини*

Chyrva O.H.

*Doctor of Economics, Professor,
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

Бовкун О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини*

Bovkun O.A.

*Ph.D. in Economics,
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

В статті розглянуто сутність управління стратегічним розвитком та конкурентоспроможністю фармацевтичних закладів. Зростання потреби в лікарських засобах, обсягу і асортименту їх пропонування, економічної привабливості фармацевтичного бізнесу, кількості суб'єктів господарювання, а звідси, ріст конкуренції спонукають товаровиробників цієї специфічної продукції до впровадження нових стратегій і програм, спрямованих на підвищення своєї конкурентоспроможності, завоювання і утримання стійких конкурентних позицій. Ключовими характеристиками українського фармацевтичного ринку на сьогодні є: низький рівень споживання лікарських засобів на душу населення, високий рівень конкуренції при невеликому обсязі ринку, неминуче зниження темпів зростання ринку, несприятливе співвідношення вартості та обсягів угод, невисока частка інноваційних препаратів.

Ключові слова: фармацевтичний бізнес, стратегічний розвиток, лікарські засоби, аптечні мережі, конкуренція, маркетинг

В статье рассмотрена сущность управления стратегическим развитием и конкурентоспособностью фармацевтических заведений. Рост потребности в лекарственных средствах, объема и ассортимента их предложение, экономической привлекательности фармацевтического бизнеса, количества субъектов хозяйствования, а отсюда, рост конкуренции побуждают товаропроизводителей этой специфической продукции до внедрения новых стратегий и программ, направленных на повышение своей конкурентоспособности, завоевание и удержание устойчивых конкурентных позиций. Ключевыми характеристиками украинского фармацевтического рынка на сегодня являются: низкий уровень потребления лекарственных средств на душу населения, высокий уровень конкуренции при небольшом объеме рынка, неизбежно снижение темпов роста рынка, неблагоприятное соотношение стоимости и объемов сделок, невысокая доля инновационных препаратов.

Ключевые слова: фармацевтический бизнес, стратегическое развитие, лекарственные средства, аптечные сети, конкуренция, маркетинг

The article deals with the essence of strategic development management and competitiveness of pharmaceutical institutions. Increasing demand for medicinal products, the volume and range of their supply, the economic attractiveness of the pharmaceutical business, the number of economic entities, and, consequently, the growth of competition encourage the manufacturers of these specific products to implement new strategies and programs aimed at improving their competitiveness, gaining and retaining competitive positions. Key features of the Ukrainian pharmaceutical market today are: low per capita consumption of medicines, high level of competition with a small volume of market, inevitable slowdown in market growth, unfavorable value for money and volume of transactions, low proportion of innovative drugs.

Keywords: pharmaceutical business, strategic development, medicines, pharmacy networks, competition, marketing.

Постановка проблеми. За останні роки розвиток фармацевтичного ринку як у світі, так і в Україні є безпрецедентним. Зростання потреби в лікарських засобах, обсягу і асортименту їх пропонування, економічної привабливості фармацевтичного бізнесу,

кількості суб'єктів господарювання, а звідси, ріст конкуренції спонукають товаровиробників цієї специфічної продукції до впровадження нових стратегій і програм, спрямованих на підвищення своєї конкурентоспроможності, завоювання і утримання

стійких конкурентних позицій. Одним із найбільш дієвих засобів досягнення цього є орієнтація підприємства на задоволення потреб і запитів споживачів, використання підходів і методів маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів досліджень маркетингових можливостей підвищення конкурентоспроможності підприємств фармацевтичної промисловості потрібно відзначити таких українських та зарубіжних вчених, як В.А. Белошапка, К. Боу, Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, Л. Дорошенко, Г.В. Загорій, Л.А. Мороз, А. Новіков, С. Пашутін, О. Приходько, Л. Тітенко, В.А. Усенко, Д. Ферн, Н.І. Чухрай та інших.

Мета дослідження. Метою роботи є узагальнення теоретичних підходів і розробка науково обґрунтованих пропозицій та методичних підходів до розкриття сутності управління стратегічним розвитком та конкурентоспроможністю фармацевтичних закладів.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах поряд з проблемою управління конкурентоспроможністю аптечних закладів актуалізується проблема управління розвитком фармацевтичних закладів. Проте, незважаючи на широке використання цього поняття, все ще відсутні усталені його характеристики та визначення поняття «управління розвитком».

Управління функціонуванням закладу покликано забезпечувати ефективне використання наявного в неї потенціалу на раніше досягнутому рівні. Його об'єктом слугують основні забезпечувальні процеси компанії, тобто процеси матеріально-технічного, кадрового, фінансового та іншого забезпечення. Управління розвитком організації покликано забезпечувати нарощування потенціалу організації та підвищення рівня його використання, завдяки освоєнню певних нововведень, тобто його об'єктом виступає процес розширеного відтворення [1, с. 120].

Отже, управління функціонуванням орієнтоване на сьогоднішній день, а управління розвитком – на майбутнє. Воно повинно забезпечувати адекватне розуміння потреб (не тільки тих, які вже проявили себе, а й тих, які актуалізуються в майбутньому) і можливостей розвитку, постановку якісних і реалістичних цілей, вибір раціональних способів їх досягнення,

зацікавленість трудового колективу в досягненні цілей розвитку, надійний контроль за змінами та своєчасне прийняття рішень.

Ефективне управління повинно, наскільки це можливо, передбачати і визначати реально досяжні цілі, а також своєчасно передбачати виникнення факторів, що заважають їх досягненню, і реагувати на них до того, як їх дія призведе до негативних наслідків. Тип управління, що характеризується реагуванням на події, що вже відбулися, називають реактивним. Варто зазначити, що жоден із підходів до управління розвитком не є пріоритетним. Залежно від умов, ефективними можуть бути різні підходи. Так, демократичне управління далеко не завжди призводить до кращих результатів, ніж адміністративне. Крім того, коли існує жорсткий ліміт часу на планування розвитку організації, адміністративний підхід – єдиний, який виправданий [2].

При цьому вітчизняний аптечний ринок – один із найменш консолідованих в Європі, а перша трійка його гравців – АМ: «Аптека Магнолія» (м. Запоріжжя), «Сиріус-95» (м. Київ) і «Фармастор» (м. Київ) акумулює близько 9% сукупних аптечних продажів (табл. 1);

Системний підхід вимагає високої кваліфікації керівників, але він – трудомісткий. Якщо ситуація відносно стабільна, то реактивне управління може давати ті ж результати, що і випереджувальне. Вибір того чи іншого підходу повинен базуватися на врахуванні реальних умов діяльності організації.

Але чим ближче управління до системно-цілового, тим більшими потенційними можливостями воно володіє для забезпечення ефективності розвитку організації [4, с. 150].

Поряд із узагальненням наукових досліджень з проблем управління розвитком та конкурентоспроможністю фармацевтичних закладів, існує необхідність дослідження особливостей аптечної мережі як об'єкту управління.

З метою запобігання негативних тенденцій щодо подальшої монополізації вітчизняного фармацевтичного ринку і реалізації основних положень Закону України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції

Таблиця 1

Рейтинг АМ в Україні за кількістю ТТ та за обсягом аптечних продажів у грошовому вираженні за підсумками 2018 року

№ п/п	АМ	
	за кількістю ТТ	за обсягом аптечних продажів у грошовому вираженні
1	Аптека-Магнолія (Запоріжжя)	Аптека-Магнолія (Запоріжжя)
2	Сиріус-95 (Київ)	Сиріус-95 (Київ)
3	Мед-Сервіс груп (Дніпро)	Фармастор (Київ)
4	Гамма-55 (Харків)	Гамма-55 (Харків)
5	Фармастор (Київ)	Мед-Сервіс груп (Дніпро)
6	Полтавафарм (Розсошенці)	Подорожник (Львів)
7	Фармація (Одеса)	Фармація (Одеса)
8	Фарм-Холдинг (Хмельницький)	Титан (Харків)
9	Волиньфарм, фірма (Луцьк)	Руан (Дніпро)
10	Український аптечний холдинг (Київ)	Український аптечний холдинг (Київ)

у підприємницькій діяльності» нами запропонована система відповідних заходів:

– Розробка чіткої, зваженої політики держави в сфері лікарського забезпечення населення.

– Впровадження референтного ціноутворення на основні лікарських засобів з відкритими реєстрами цін на них і впровадження системи реімбурсації.

– Розробка, впровадження і сертифікація галузевої системи антимонопольного комплексу з метою своєчасного виявлення загрози ризиків монополізації; розробка належного методичного забезпечення щодо функціонування цієї системи; створення освітніх програм, організація і проведення відповідних тренінгів з антимонопольного просвітництва.

– З метою збереження локальних аптечних закладів створення їх об'єднань (асоціацій) для подальшої можливості укладання через них прямих контрактів з виробниками лікарських засобів.

– Впровадження системи жорстких штрафних санкцій за порушення антимонопольного законодавства у розмірі 10–15% від річного обсягу товарообігу.

Проблема конкурентоспроможності носить універсальний, всесвітній характер. Нині вона зачіпає практично всі країни світу, всі підприємницькі структури, усіх товаровиробників.

Розвиток фармацевтичного ринку є основою стабільності та збалансованості сфери виробництва та обігу лікарських засобів і, тим самим, одним з елементів, які забезпечують національну безпеку України.

У сучасних умовах безпосередньої взаємодії українських і зарубіжних підприємців проблема конкурентоспроможності підприємств на ринку стала центральною і реальною [3, с. 22].

Зростання конкуренції на фармацевтичному ринку країни змушує багато компаній шукати принципово нові моделі розвитку, розвивати нову філософію існування в мінливій системі охорони здоров'я. Зростають витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи – при відсутності впевненості в їх прибутковості, а в деяких випадках – і окупності. Намагаючись зберегти колишній рівень рентабельності, фармацевтичні фірми вживають заходів щодо підвищення ефективності виробництва та оптимізації структури витрат. Ці процеси проходять на тлі триваючого зростання споживання лікарських засобів у світі, що пов'язано, з одного

боку, з підвищенням рівня життя людей, а з іншого – зі старінням населення.

Вкрай небезпечно будувати лікарську політику на імпорتنих препаратах, зарубіжних технологіях і розраховувати на іноземні інвестиції – фармацевтичне виробництво з іноземним капіталом у кращому випадку буде додатком закордонних виробників. У той же час фармація – основа забезпечення економічної незалежності країни. Це ставить в розряд першочергових завдань розробку конкурентних маркетингових стратегій підприємств фармацевтичної галузі України.

Основними сприяючими факторами для вітчизняних компаній є: відносно низькі ціни, «позитивні» очікування цільових груп, іноді виправдовуються надії на державні преференції. Але темпи розвитку вітчизняних компаній можуть погіршити наступні важливі фактори: існуючі міфи і установки щодо якості вітчизняної продукції (нерідко недовіру до неї з боку споживача), недостатній досвід у системі просування (за рахунок чого вітчизняні компанії програють перед гігантами світового ринку), відсутність належної доказової бази – масштабних багаточетрових досліджень з достовірними позитивними результатами (це знижує об'єктивну цінність продукції вітчизняних компаній з точки зору сучасної медицини), відсутність у компаній стратегічних планів їх розвитку. Вітчизняним фармацевтичним компаніям досить складно конкурувати з іноземними гігантами.

Висновки. Ключовими характеристиками українського фармацевтичного ринку на сьогодні є: низький рівень споживання лікарських засобів на душу населення, високий рівень конкуренції при невеликому обсязі ринку, неминуче зниження темпів зростання ринку, несприятливе співвідношення *values vs. volumes* (вартості та обсягів угод), невисока частка інноваційних препаратів, низька маржинальність бізнесу, а також відсутність державного фінансування цього ринку. Це означає недостатній розвиток ринку, але при цьому наявність великих потенціалів для можливого його зростання і вдосконалення.

Таким чином, це робить вітчизняний фармацевтичний ринок потенційно привабливим, але за умови, що найближчим часом будуть визначені основні напрямки його розвитку, що дасть можливість компаніям та інвесторам судити про свої перспективи на цьому ринку і прогнозувати свою діяльність.

Література:

1. Кривенко Л.В. Конкурентная стратегия предприятия: теория, методология, практика: монография / Л.В.Кривенко, В.М. Милашенко, С.В. Кривенко; Гос. вуз «Укр. акад. банк. дела Нац. банка Украины». – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 256 с.
2. Чирва О.Г. Проектне моделювання конкурентного середовища регіональної соціально-економічної системи [Електронний ресурс] / О.Г. Чирва // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
3. Орлов А.С. Современные методы ценового анализа лекарственных средств и их применение в зарубежной практике / А.С. Орлов // Маркетинг. – 2009. – №2. – С.21–31.
4. Сай Д.В. Маркетингові стратегії підприємств на фармацевтичному ринку: дис. ... кандидата економ. наук: 08.00.04 / Сай Дарія Валеріївна. – Київ, 2010. – 161 с.

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ – ФІНАНСОВА ОСНОВА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

BUDGETARY DECENTRALIZATION – FINANCIAL BASIS OF LOCAL BUDGETS

Шелест О.Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Shelest O.L.

*Candidate of Economics, Associate Professor,
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics*

Сидоренко О.О.

*старший викладач,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Sidorenko O.O.

*Senior Lecturer
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics*

За рахунок коштів місцевого бюджету фінансуються найбільш значні заходи держави в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту. Тому кожен орган влади повинен володіти власними фінансовими джерелами, достатніми для своєї діяльності та організації управління. Для міцності місцевих бюджетів необхідний достатній обсяг фінансових ресурсів, який забезпечить виконання як власних, так і делегованих повноважень. Бюджетна децентралізація дозволила побудувати нову стимулюючу модель фінансового вирівнювання податкоспроможності територій та запровадила нові підходи у взаємовідносинах державного бюджету з місцевими бюджетами. На сучасному етапі проблема збільшення надходжень місцевих бюджетів є важливим завданням і потребує його вирішення.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, державний та місцеві бюджети, дефіцит бюджету, державні трансферти, фінансова автономія.

За счет средств местного бюджета финансируются наиболее значительные меры государства в области образования, здравоохранения, социальной защиты. Поэтому каждый орган власти должен обладать собственными финансовыми источниками, достаточными для своей деятельности и организации управления. Для прочности местных бюджетов необходим достаточный объем финансовых ресурсов, который обеспечит выполнение как собственных, так и делегированных полномочий. Бюджетная децентрализация позволила построить новую стимулирующую модель финансового выравнивания налогоеспособности территорий и ввела новые подходы во взаимоотношениях государственного бюджета с местными бюджетами. На современном этапе проблема увеличения поступлений местных бюджетов является важной задачей и требует его решения.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, государственный и местные бюджеты, дефицит бюджета, государственные трансферты, финансовая автономия.

At the expense of the local budget the most significant measures of the state in the field of education, health care and social protection are financed. Therefore, each authority must have its own financial resources sufficient for its activities and management. The strength of local budgets requires a sufficient amount of financial resources to ensure that both their own and delegated powers are fulfilled. Budget decentralization has enabled the creation of a new incentive model for the financial equalization of territorial taxability and has introduced new approaches in the relationship between the state budget and local budgets. At the present stage, the problem of increasing local budget revenues is an important task and needs to be addressed.

Keywords: fiscal decentralization, state and local budgets, budget deficit, government transfers, financial autonomy.

Постановка проблеми. Проведення реформи фінансової децентралізації та забезпечення самодостатності місцевих бюджетів потребує прийняття парламентом України ряду законодавчих ініціатив. Серед них вагоме значення має закладення в Держав-

ному бюджеті України на 2020 рік механізмів фінансової підтримки об'єднаних територіальних громад, зокрема у сфері медицини та освіти, інфраструктури.

У першу чергу звертається увага на забезпечення доходної частини державного бюджету, а також

збалансованості його показників через прийняття законодавчих ініціатив. Здійснення цих кроків дасть змогу дотримуватися принципу субсидіарності та відповідності доходів органів місцевого самоврядування їх повноваженням, які передаються для виконання в наступному році.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанню формування місцевих бюджетів присвячені праці вітчизняних та зарубіжних дослідників. У їх числі С. Юрій, К. Павлюк, В. Швець, В. Андрущенко, О. Барановський, Л. Лисяк, І. Д'яконова, О. Зварич, В. Базилевич, С. Буковинський, А. Буряченко, О. Василик, О. Шевчук, А. Даниленко, В. Дем'янишин, В. Коваленко, О. Ковалюк, І. Чугунов, О. Кириленко, С. Кондратюк, В. Кравченко, І. Литвинчук, І. Луніна, І. Лютий, Ц. Огонь, В. Федосов, В. Письменний, А. Яковлев, В. Опарін, О. Романенко та інші.

У роботах науковців здійснено аналіз бюджетної системи України і оцінку рівня децентралізації в країні. Вчені окреслюють основні проблеми та визначають можливі напрями реформування бюджетної системи України, а також визначають основні засоби для досягнення оптимального розподілу фінансових ресурсів між центром та регіонами.

Але, незважаючи на значні наукові доробки в галузі формування місцевих бюджетів, досі залишаються недостатньо дослідженими питання реформування місцевих бюджетів в умовах економічних перетворень.

Мета дослідження. Метою дослідження є проведення аналізу надходжень бюджету м. Харків в умовах децентралізаційних перетворень та оптимізація джерел їх наповнення.

Методологічною та інформаційною основою роботи є монографії та інші наукові публікації провідних вітчизняних та зарубіжних учених, аналітична інформація науково-дослідних установ, матеріали інформаційно-аналітичних бюлетенів.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, статистичні методи, методи аналізу.

Виклад основного матеріалу. Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та важливим чинником соціально-економічного розвитку територіальних громад, інструментом макроекономічного регулювання, фінансової стабільності та реалізації державної регіональної політики, важелем здійснення перерозподільних процесів у процесі вирішення соціальних проблем, піднесення рівня добробуту населення та забезпечення його конституційних гарантій.

За допомогою місцевих бюджетів реалізуються перспективні цілі національного ринку, проводиться фінансування державних видатків за окремими програмами.

Місцеві бюджети виступають гарантантами дотримання державних соціальних стандартів; забезпечують надання якісних адміністративних, соціальних, житлово-комунальних та інших послуг громадянам; здійснюють фінансування закладів освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забез-

печення, культури, фізкультури та спорту, молодіжних програм та програм розвитку житлово-комунального господарства, поліпшення житлових умов тощо.

Особлива роль, що відводиться місцевим бюджетам, як інструменту впливу на соціально-економічний розвиток суспільства, спонукає до постійного пошуку нових підходів до їх розвитку.

Становлення місцевих бюджетів України, починаючи з другої половини 19 століття по теперішній час, включає наступні етапи її розвитку.

Перший етап охоплює 1864–1917 роки, коли утворені перші органи місцевого самоврядування – земства та визначено їх повноваження.

Другий етап (1918–1930 роки) характеризується упорядкуванням бюджетних процедур, введенням механізму надання бюджетних субсидій, удосконалення структури доходів і витрат.

Третій етап (1931–1959 роки) супроводжується зміцненням адміністративно-командного методу управління, централізацією бюджетної системи, включенням місцевих бюджетів до складу державного бюджету.

На четвертому етапі (1960–1999 роки) змінено структуру доходної бази місцевих бюджетів, а також розширені права місцевих рад.

П'ятий етап (2000–2014 роки) пов'язаний з формуванням бюджетного законодавства, а саме прийняттям:

- В 2001 році Бюджетного кодексу України, який закріпив правові засади бюджетних відносин, визначив принципи бюджетної системи України та критерії бюджетно-податкової політики на місцевому рівні;

- В 2010 році оновленого Бюджетного кодексу України, що врегулював відносини, які виникають у процесі складання, розгляду, затвердження та виконання бюджету, а також звітування за його виконанням [1].

Шостий етап розвитку місцевих бюджетів (з 2015 року по теперішній час) передбачає проведення бюджетної децентралізації, головним завданням якої визначено забезпечення бюджетної незалежності і фінансової самостійності місцевих бюджетів.

Сучасний розвиток місцевих бюджетів ототожнюється зі становленням Української державності, інституту місцевого самоврядування та формуванням законодавчої бази в сфері фінансів і бюджету: прийняттям Конституції України, Закону України «Про місцеве самоврядування» та Бюджетного кодексу України. Крім того, нормативно-правовими актами функціонування місцевих бюджетів виступають закон про Державний бюджет України на відповідний рік, а також понад 60 розпорядчих документів, що регулюють міжбюджетні відносини.

Враховуючи зазначене, параметри та показники розвитку місцевих бюджетів з 2000 року по теперішній час, вбачається розглядати за періоди, яким притаманні суттєві зміни в бюджетному законодавстві, а саме:

- 2001–2010 роки, коли діяв Бюджетний кодекс України, ухвалений 21 червня 2001 року;

- 2011–2019 роки, у якому реалізується положення оновленого Бюджетного кодексу України,

що вступив в дію з 1 січня 2011 року. При цьому, враховуючи в цьому періоді подальше реформування державних фінансів, є за доцільне розглянути виконання місцевих бюджетів до децентралізації (за 2011–2014 роки) і після впровадження бюджетної і фінансової децентралізації (за 2015–2019 роки) [4].

На сьогодні, в контексті реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, проводиться робота щодо створення належних умов для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування як власних повноважень, так і повноважень, що передаються на місцевий рівень в процесі децентралізації.

Особлива увага приділяється положенням:

- забезпечення відповідним ресурсом визначених законом повноважень органів місцевого самоврядування;

- визначення обсягу дотації вирівнювання з державного бюджету на основі уніфікованих стандартів надання адміністративних та соціальних послуг;

- включення до фінансового ресурсу органів місцевого самоврядування податків та зборів, які за своєю природою зв'язані з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці;

- компенсації втрати доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, які їх зменшують;

- доступу органів місцевого самоврядування до залучення кредитних ресурсів для інвестиційного розвитку через спрощення процедур погодження запозичень і місцевих гарантій;

- запровадження середньострокового бюджетного планування та програмно-цільового методу планування видатків місцевих бюджетів;

- розширення майна місцевого самоврядування, серед іншого землі, що є у власності територіальних громад, об'єктів спільної власності територіальних громад, а також зборів і податків;

- надання права територіальним громадам розпоряджатися земельним ресурсом у межах своєї території, об'єднувати майно та ресурси для реалізації спільних програм.

Внаслідок реформування міжбюджетних відносин:

- бюджети об'єднаних територіальних громад мають прямі міжбюджетні відносини;

- місцеві органи влади самостійно формують та затверджують свої місцеві бюджети не чекаючи затвердження державного бюджету;

- Міністерство фінансів України не визначає і не доводить до місцевих бюджетів індикативні показники по доходах, а доводить лише особливості складання розрахунків до проектів бюджетів на плановий бюджетний рік та розрахунки прогнозних обсягів міжбюджетних трансфертів і методики їх визначення;

- розширено джерела наповнення місцевих бюджетів для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування видаткових повноважень;

- систему балансування доходів і видатків місцевих бюджетів замінено принципово новою системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності території залежно від надходжень на одного жителя;

- запроваджено нові види міжбюджетних трансфертів (освітня та медична субвенції, базова та реверсна дотації тощо);

- на законодавчому рівні визначено механізм розрахунку нових видів міжбюджетних трансфертів;

- надано право самостійно встановлювати ставки місцевих податків в граничних межах, визначених законодавством, та надавати пільги з їх оплати.

Таким чином, законодавчі зміни, які відбулися протягом 2001–2019 років, супроводжувалися формуванням нових фінансових основ місцевих бюджетів, а також перерозподілом повноважень між центральним і місцевим рівнями влади.

Об'єднання територіальних громад стали зацікавленими створювати нові робочі місця, забезпечувати сприятливі умови для залучення інвестицій, розвитку економічної активності, а громадяни відчули свою причетність до прийняття рішень і ретельно контролюють дії місцевої влади.

Аналіз бюджету міста Харкова за 2015–2018 роки свідчить про позитивний вплив запропонованої моделі на фінансовий ресурс місцевих бюджетів.

Протягом останніх років м. Харків розвивається комплексно і гармонійно, створюючи сучасну інфраструктуру у всіх галузях життєдіяльності міста.

Метою проведеної міським муніципалітетом інвестиційної політики є створення якісного міського середовища, що забезпечує комфортність проживання і розширення доступу мешканців до послуг, що надаються виконавчими органами Харківської міської ради.

Інноваційні підходи на початковому етапі децентралізації у сфері оподаткування і бюджетування дозволили в 2015 році підвищити рівень фінансового забезпечення бюджету міста Харкова (7,9 млрд. грн) в 1,5 рази порівняно з 2014 роком. За 2016 рік фінансовий ресурс міста зріс в 1,3 рази і склав 10,2 млрд. грн, за 2017 рік – в 1,3 рази (13,5 млрд. грн), за 2018 рік – в 1,2 рази (16,7 млрд. грн). (рис. 1).

Показник бюджетного забезпечення, який характеризує якість життя населення, по місту Харкову на 23,2% вище за середній показник по Україні. Так, доходи бюджету міста (без урахування міжбюджетних трансфертів) з розрахунку на 1 мешканця міста в 2015 році склали 2997,7 грн проти 2817,6 грн по Україні, в 2016 році – 4184,8 грн проти 4009,6 грн, в 2017 році – 5541,4 грн проти 5414,4 грн (рис. 2).

Стабільне наповнення бюджету міста Харкова фінансовими ресурсами забезпечило позитивну динаміку показників видаткової частини бюджету. Так, за 2015 рік видатки бюджету зросли в 1,4 рази (порівняно з 2014 роком і досягли 7279,3 млн. грн, в 2016 році – в 1,4 рази (в порівнянні з 2015 роком) і склали 10097,6 млн. грн, в 2017 році – в 1,4 рази (в порівнянні з 2016 роком) і склали 14 178,0 млн. грн.

У розрахунку на 1 мешканця міста видатки бюджету за період 2015–2018 роки збільшуються в 2,6 рази і складають 9777,4 грн (рис. 3).

Трансформація державних фінансів акцентує увагу на проведенні секторальної децентралізації, яка покликана забезпечити надання якісних послуг мешканцям територіальної громади.

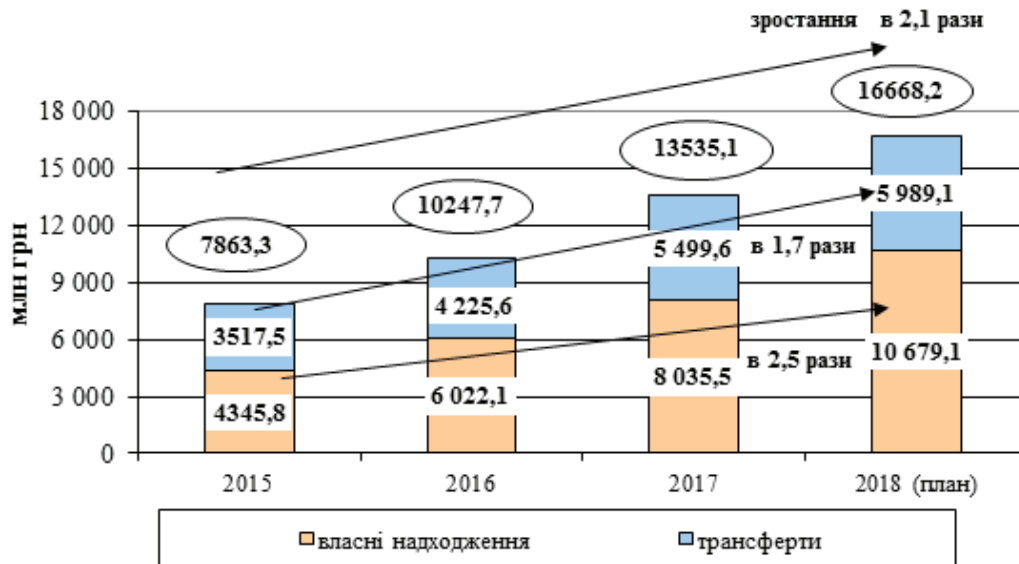


Рис. 1. Динаміка доходів бюджету м. Харкова

Джерело: [5]

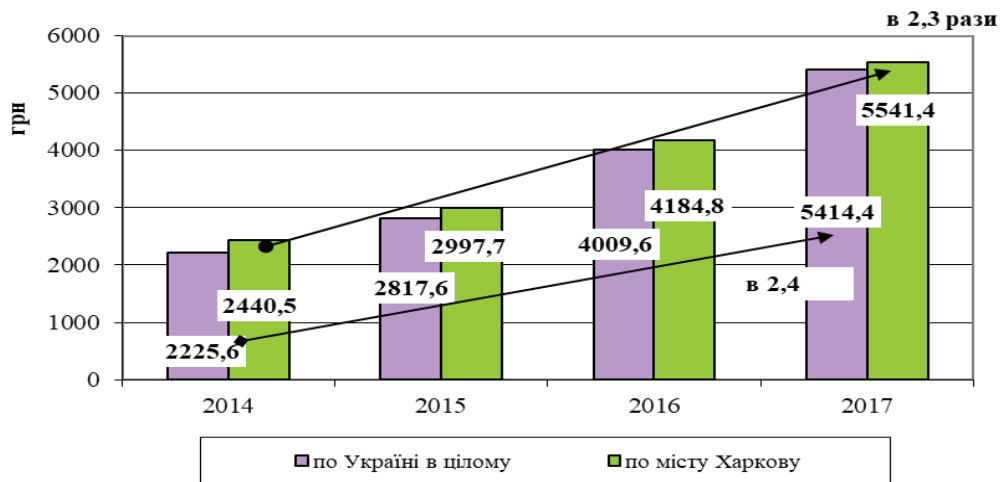


Рис. 2. Бюджетна забезпеченість (без урахування міжбюджетних трансфертів) у розрахунку на 1 мешканця по Україні та по м. Харкову

Джерело: [5]

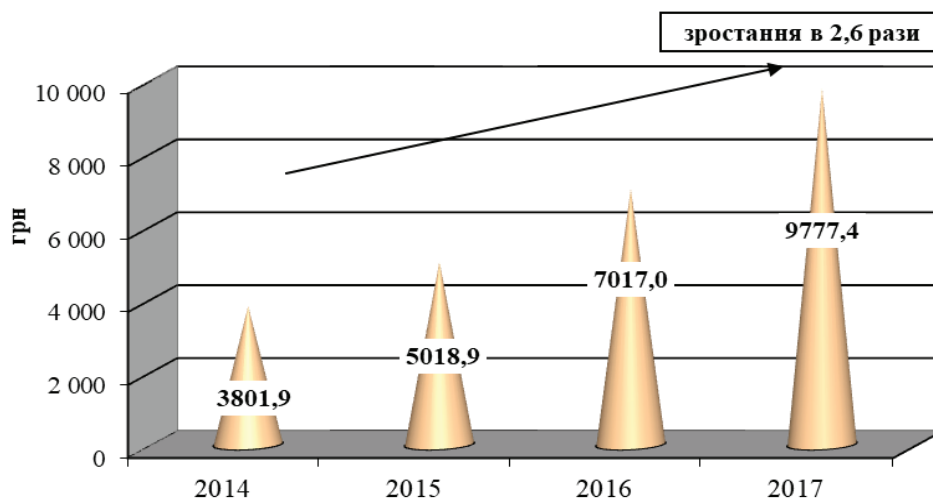


Рис. 3. Динаміка витратів бюджету м. Харкова у розрахунку на 1 мешканця

Джерело: [5]

При цьому перерозподіл повноважень не супроводжується наданням відповідних джерел їх фінансування, що суперечить принципам Європейської хартії місцевого самоврядування, положенням Конституції України та Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Тому залишається ще ряд невирішених питань, що змушують органи місцевого самоврядування спрямовувати власні ресурси на фінансування невластивих їм повноважень, які були передані державою без фінансового забезпечення. Це стосується фінансування установ професійно-технічної освіти, пільгового проїзду окремих категорій громадян, надання інших соціальних пільг, передбачених чинним законодавством, і інших переданих повноважень. При цьому жодних компенсаторів додаткових витрат місцевим бюджетам не передбачено.

Створення оптимального переліку повноважень місцевого самоврядування, упорядкування обсягів видатків на їх виконання, забезпечення стабільності міжбюджетних відносин, удосконалення системи оподаткування позитивно вплинуть на фінансову спроможність органів місцевого самоврядування та нададуть можливість зміцнити їх ресурсну базу.

Висновки. Розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів, збільшення

повноважень місцевих органів влади в управлінні фінансовими ресурсами та підвищення їхньої самостійності є надзвичайно важливим завданням. Його вирішення сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, якісному виконанню покладених на них завдань і функцій, формуванню ефективної фінансової політики органів місцевого самоврядування.

Результати впровадження концептуальних засад децентралізації у практичній площині наголошують на необхідності подальшого внесення відповідних змін до нормативно-правових актів, які супроводжують секторальну децентралізацію, а саме:

- розмежування і визначення категорій повноважень держави і органів місцевого самоврядування;
- узгодження норм Бюджетного кодексу і Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»;
- забезпечення фінансовими ресурсами повноважень, переданих органам місцевого самоврядування;
- удосконалення системи бюджетного планування, зокрема середньострокового;
- оптимізацію захищених статей видатків і перегляд їх структури;
- аналіз ефективності податків і зборів, що вводяться.

Література:

1. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про місцеве самоврядування в Україні. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>.
3. Європейська хартія місцевого самоврядування. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
4. Міністерство фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Харківська міськрада, міський голова, виконавчий комітет. URL: <http://s.city.kharkov.ua>.
6. Основні напрями бюджетної політики на 2018-2020 роки від 14 червня 2017 р. URL: <http://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%9E%D0%9D%D0%91%D0%9F%202018-2020.pdf>.
7. Шелест О.Л., Сидоренко О.О. Сучасні аспекти міжбюджетних відносин в умовах децентралізаційних перетворень. Економіка та суспільство. 2017. № 12. С. 660–664.

УДК 331.5.024.5

ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ БЕЗРОБІТНИХ НА РИНКУ ПРАЦІ

FEATURES OF THE BEHAVIORAL MODELS OF THE UNEMPLOYED IN THE LABOR MARKET

Якимова Н.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки
Донецького національного університету імені Василя Стуса*

Yakymova N.S.

*PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Management and Behavioral Economics,
Vasyl' Stus Donetsk National University*

У статті систематизовано та визначено особливості поведінкових моделей безробітних на ринку праці. Проведене дослідження дозволяє класифікувати поведінкові моделі безробітних на ринку праці за ступенем активізації наявних ресурсів для пошуку роботи (пасивні та активні), що характеризують існуючі трансформаційні процеси на сучасному ринку праці. Отримані результати дозволяють зробити висновки, що в сучасних умовах необхідним є виявлення та систематизація наявних поведінкових моделей не тільки безробітних, а й усіх суб'єктів ринку праці. Від правильно обраних моделей поведінки всіх суб'єктів ринку праці залежить ефективність їх співпраці, а також ті вигоди на ринку праці, які отримає кожен з них. Дослідження поведінкових моделей суб'єктів ринку праці дозволить забезпечити кожному з них не тільки вигоди економічного і організаційного характеру, а й сприятиме ефективності їх взаємодії.

Ключові слова: поведінкові моделі, безробітні, ринок праці, пошук роботи, працевлаштування, активні та пасивні моделі поведінки.

В статье систематизированы и определены особенности поведенческих моделей безработных на рынке труда. Проведенное исследование позволяет классифицировать поведенческие модели безработных на рынке труда по степени активизации имеющихся ресурсов для поиска работы (пассивные и активные), характеризующие существующие трансформационные процессы на современном рынке труда. Полученные результаты позволяют сделать выводы, что в современных условиях существует необходимость в выявлении и систематизации имеющихся поведенческих моделей не только безработных, но и всех субъектов рынка труда. От правильно выбранных моделей поведения всех субъектов рынка труда зависит эффективность их сотрудничества, а также те выгоды на рынке труда, которые получит каждый из них. Исследование поведенческих моделей субъектов рынка труда позволит обеспечить каждому из них не только выгоды экономического и организационного характера, но и будет способствовать эффективности их взаимодействия.

Ключевые слова: поведенческие модели, безработные, рынок труда, поиск работы, трудоустройство, активные и пассивные модели поведения.

The article systematized and defined the features of behavioral models of the unemployed in the labor market. The conducted research allows to classify behavioral models of the unemployed in the labor market by the degree of activation of available resources for job search (passive and active), characterizing the existing transformation processes in the modern labor market. The results obtained allow us to conclude that in the present conditions it is necessary to identify and systematize the existing behavioral models not only of the unemployed but also of all labor market actors. Correctly chosen behavioral models of all labor market actors depend on the effectiveness of their cooperation, as well as the benefits in the labor market that each of them will receive. Investigation of the behavioral models of labor market actors will allow each of them to provide not only economic and organizational benefits, but also facilitate the effectiveness of their interaction.

Keywords: behavioral models, unemployed, labor market, job search, employment, active and passive behavioral models.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічних трансформацій, що відбуваються на ринку праці, значна частина економічно активного населення знаходиться у складних життєвих ситуаціях, до яких вона не була пристосована. За таких умов існуючі стратегії вирішення питань працевлаштування виявилися повністю неефективними, що призвело до формування нових поведінкових моделей

індивідів для пошуку роботи з урахуванням їх можливостей та кон'юнктури ринку праці. За таких умов вкрай важливим є дослідження існуючих поведінкових моделей такої категорії населення як безробітні на ринку праці, які вони застосовують в умовах активізації наявних ресурсів для пошуку роботи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження особливостей поведінки ключових

суб'єктів ринку праці є досить поширеною тематикою досліджень вітчизняних науковців. Зокрема, питання вивчення проблем безробітного населення та визначення притаманних їм моделей поведінки у своїх роботах досліджували О. Амоша, В. Антонюк, С. Бандур, В. Геєць, О. Грішнова, Л. Ільч [1], А. Колот, М. Кримова [2], Е. Лібанова [3], Л. Лісогор [4], О. Макарова, В. Новіков, І. Новак, О. Палій, Л. Шаульська [5], П. Шевчук та інші. Разом з цим, проблема виявлення та систематизації існуючих моделей поведінки безробітних на ринку праці, які вони застосовують в умовах активізації наявних ресурсів для пошуку роботи, залишається актуальною та потребує розробки ефективних інструментів, спрямованих на більш детальне їх вивчення, що в подальшому має стати основою для формулювання загальних рекомендацій щодо коригування поведінкових моделей безробітних.

Метою дослідження є систематизація та визначення особливостей поведінкових моделей безробітних на ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Поведінкові моделі безробітного характеризуються більшим динамізмом, ніж моделі поведінки працівника. Така тенденція обумовлена тим, що у працівника вже є певне джерело доходів, через що вони є більш пасивними при прийнятті рішень про зміну місця роботи з метою покращення умов та рівня оплати праці, а також є менш схильними до прояву нерациональних моделей поведінки. У безробітного ж немає наявних джерел отримання доходу, тому йому необхідно активізувати свою діяльність у напрямі пошуку роботи для отримання коштів для існування.

Поведінкові моделі безробітних на ринку праці залежать від значної кількості факторів, які мають прямий або опосередкований вплив на їх формування. Систематизуємо моделі поведінки безробітних за ступенем активізації наявних ресурсів для пошуку роботи (рис. 1).

Виходячи з проведеного аналізу, слід зазначити, що коли безробітний не відмовляється від пошуку роботи, а намагається працевлаштуватись або знайти інше джерело доходу, то доцільно класифікувати його поведінкові моделі на ринку праці за ступенем активізації наявних ресурсів для пошуку роботи на пасивні та активні.

До групи *пасивних моделей* доцільно зарахувати наступні типи поведінки безробітних на ринку праці:

- очікування вдалого працевлаштування (таку поведінкову модель демонструють соціально-неактивні індивіди, які не здійснюють суттєвих спроб знайти відповідну роботу, але, якщо з'явиться пропозиція щодо працевлаштування, вони її приймуть), тобто безробітні не здійснюють активних дій задля пошуку найбільш прийняттого місця роботи, а просто чекають, коли їм його запропонують;

- реєстрація у центрі зайнятості, отримання офіційного статусу безробітного та очікування, коли йому знайдуть відповідну роботу (дана модель поведінки характеризується тим, що значної активності при пошуку роботи у безробітного не спостерігається, хоча, незважаючи на таку модель поведінки,

він бажає знайти прийнятне для себе місце роботи та очікує можливі пропозиції щодо працевлаштування);

- перехід безробітного до категорії економічно неактивного населення (така поведінкова модель можлива за умов, коли безробітний певний період часу намагається знайти роботу, але згодом втрачає надію на офіційне працевлаштування та переходить у стан економічної неактивності), але не можна виключати такої ситуації, коли індивід через деякий проміжок часу може відновити діяльність з активного пошуку роботи.

До групи *активних моделей* доцільно зарахувати більш динамічні типи поведінки безробітних на ринку праці, що відображають цілеспрямовану активізацію усіх наявних ресурсів для власного працевлаштування:

- цілеспрямоване використання ресурсів власної міжособистісної мережі (дана модель поведінки зумовлена тим, що безробітний звертається за допомогою до своїх родичів, близьких та друзів, що значно прискорює пошук роботи), але така поведінкова модель не означає, що безробітний відмовляється від реєстрації у центрі зайнятості та отримання офіційного статусу безробітного. Також така модель поведінки може передбачати використання власної міжособистісної мережі задля отримання незначних доходів (наприклад, надання знайомим/родичам послуг по догляду за дитиною, літніми людьми, реалізація власноруч зробленої продукції тощо), що дозволяє підтримувати необхідний рівень життєзабезпечення, поки безробітний не працевлаштується;

- репутаційна стратегія працевлаштування, що є можливою для індивіда за умов активного напруження контактів та якісного виконання завдань на попередній роботі, що допоможе йому використати наявні контакти для подальшого працевлаштування (вказана модель поведінки реалізується тоді, коли безробітний знаходить роботу за рахунок того, що позитивно зарекомендував себе на попередніх робочих місцях, що можливо при активному формуванні професійної міжособистісної мережі в період, коли індивід ще має роботу);

- усвідомлення та активне використання індивідуальних ресурсів, що пов'язане з пошуком унікальних компетенцій, які притаманні конкретному індивіду (безробітному), а також з можливістю їх використовувати з урахуванням власних трудових навичок та набутого досвіду міжособистісного спілкування (вказана поведінкова модель є закономірною реакцією безробітного на відсутність у нього необхідних доходів для забезпечення своєї життєдіяльності та заснована на активізації власних потенційних можливостей для працевлаштування);

- концентрація на власних здібностях та можливостях (зазначена поведінкова модель заснована на тому, що безробітний здійснює пошук роботи, враховуючи наявні навички, здібності, професійний досвід та інші позитивні індивідуальні характеристики). Реалізація такого типу поведінки можлива за умов здатності безробітного бачити найбільш прийнятні шляхи вирішення тієї чи іншої проблеми

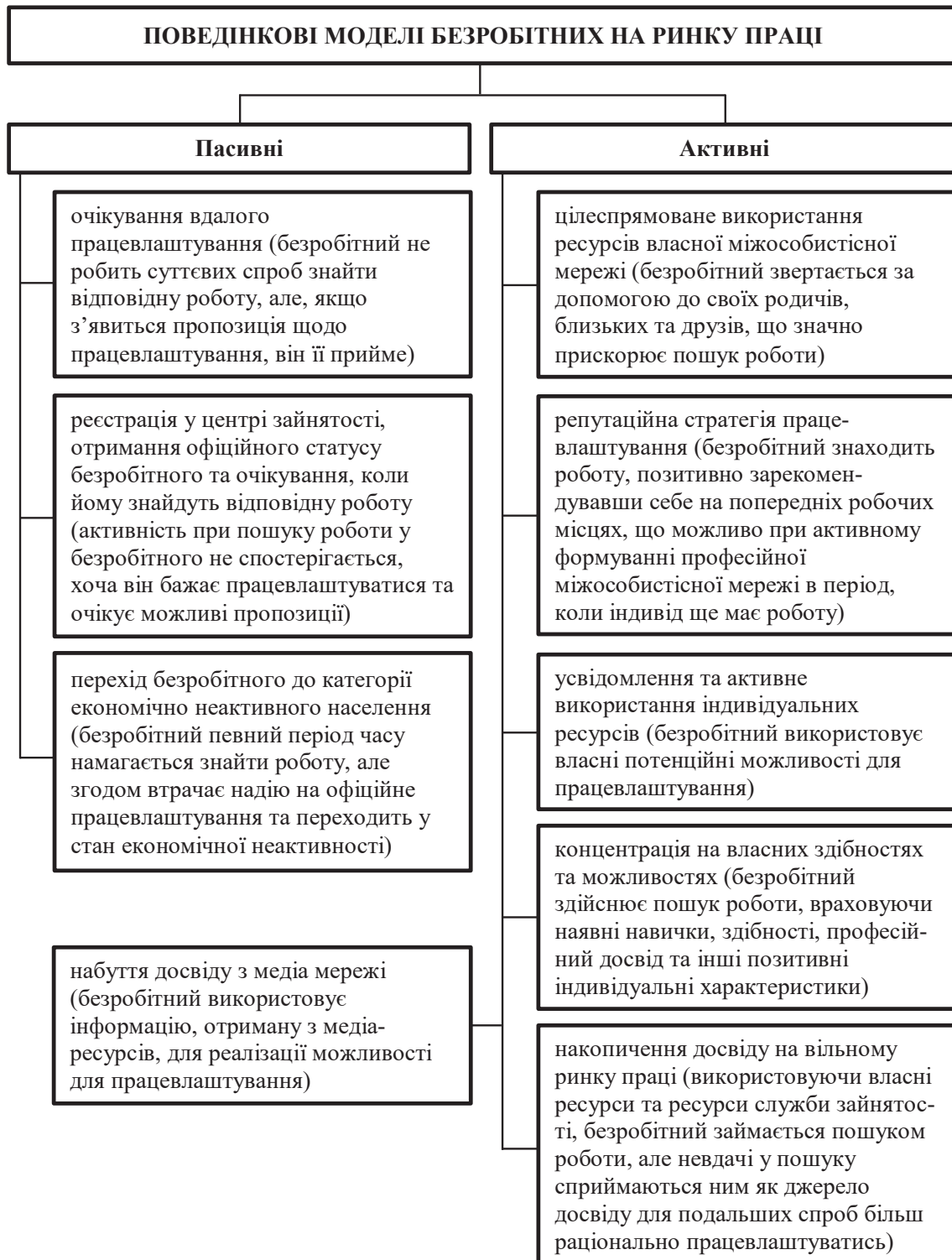


Рис. 1. Систематизація поведінкових моделей безробітних на ринку праці за ступенем активізації наявних ресурсів для пошуку роботи

з урахуванням можливостей усвідомлення та побудови алгоритмів власної поведінки для досягнення поставленої мети, тобто здатність бачити безліч сфер застосування своїх навичок, здібностей та професійного досвіду. При реалізації вказаної моделі поведінки безробітний усвідомлює цінність набутих компетенцій та використовує їх як засіб досягнення необхідного результату;

– набуття досвіду з медіа мережі, тобто безробітний використовує інформацію, отриману з медіа-ресурсів (з використанням таких каналів, як супутникове, ефірне та кабельне телебачення та радіо, спеціалізовані та соціальні комп'ютерні мережі, мобільний зв'язок та медіа-системи), для реалізації можливості для працевлаштування, через що безробітний не завжди робить свій вибір відповідно

до можливого оптимального результату, а отже не завжди обирає тільки те, що може собі дозволити (така модель викликана значним впливом медіа-ресурсів на поведінку безробітного, що значно підвищує його мобільність на ринку праці та активізує діяльність безробітного з пошуку роботи за допомогою адаптації до своєї моделі поведінки інформації щодо специфічних компетенцій, які необхідні для отримання бажаного робочого місця, навіть коли сам безробітний таких компетенцій не має);

– накопичення досвіду на вільному ринку праці (при реалізації такої моделі поведінки безробітний, використовуючи власні ресурси та ресурси служби зайнятості, займається пошуком роботи, але невдачі у пошуку сприймаються ним як джерело накопичення досвіду для подальших спроб більш раціонально працевлаштуватись). Тобто, коли безробітний декілька разів отримує відмови у працевлаштуванні, то він формує певну модель поведінки, використовуючи яку безробітний здійснює подальший пошук роботи, розробляє методики та стратегії спілкування з потенційними роботодавцями, а також активно використовує ресурси центрів зайнятості з перепідготовки та здобуття нових спеціальностей. Впровадження такої поведінкової

моделі з великою вірогідністю призводить безробітного до працевлаштування на умовах, які будуть для нього найбільш прийнятними, тобто, використовуючи такий раціональний підхід до відмов у працевлаштуванні та власну мобільність, безробітний отримує можливість вибору між декількома потенційними варіантами працевлаштування та обирає для себе найбільш вигідний.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє класифікувати поведінкові моделі безробітних на ринку праці за ступенем активізації наявних ресурсів для пошуку роботи (пасивні та активні), що характеризують існуючі трансформаційні процеси на сучасному ринку праці. Отримані результати дозволяють зробити висновки, що в сучасних умовах необхідним є виявлення та систематизація наявних поведінкових моделей не тільки безробітних, а й усіх суб'єктів ринку праці. Від правильно обраних моделей поведінки всіх суб'єктів ринку праці залежить ефективність їх співпраці, а також ті вигоди на ринку праці, які отримає кожен з них. Таким чином, дослідження поведінкових моделей суб'єктів ринку праці дозволить забезпечити кожному з них не тільки вигоди економічного і організаційного характеру, а й сприятиме ефективності їх взаємодії.

Література:

1. Ільч Л.М., Якімова Н.С. Сучасні технології профілювання безробітного населення та можливості їхнього застосування в Україні. *Економіка та держава*. 2015. № 8. С. 82–86.
2. Кримова М.О., Шаульська Л.В. Стан ринку праці в контексті стратегії розвитку людського капіталу регіону. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2018. № 2(55). С. 23–32.
3. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку (кол. моногр.) / за ред. Е.М. Лібанової. К., Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2016. 328 с.
4. Лісогор Л.С. Трансформація ринку праці: можливості реалізації інноваційних змін в сучасних умовах. *Вісник Прикарпатського університету. Серія : Економіка*. 2015. Вип. 11. С. 177–183.
5. Шаульська Л.В. Нові риси сфери зайнятості та перспективи її регулювання. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2(1). С. 120–128.