

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 2(64)

Київ-2018

Головний редактор: **Смерічевський Сергій Францович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: **Засанський Володимир В'ячеславович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: **Радченко Ганна Анатоліївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Кизим Микола Олександрович, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України, Заслужений економіст України, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

Колот Анатолій Михайлович, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Корж Марина Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Крейдич Ірина Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського".

Матвеев В'ячеслав Васильович, кандидат економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Сунцова Олеся Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Національного авіаційного університету.

Мендель Тадеуш, Ph.D, професор економіки, ректор Європейського університету бізнесу (м. Познань, Польща).

Мелінте Клаудія, доктор економічних наук, професор, координатор National Erasmus+ Office in Moldova (м. Кишинів, Республіка Молдова).

Мамедов Махаббат Ашир огли, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки сфер обслуговування і менеджменту Азербайджанського архітектурно-будівельного університету (м. Баку, Республіка Азербайджан).

Електронна сторінка видання – www.psae-jrnl.nau.in.ua

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**» включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 13 грудня 2016 року № 1604.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Національного авіаційного університету
на підставі Протоколу № 3 від 18 квітня 2018 року.

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Тохтамиш Т.О., Ягольницький О.А., Овчиннікова М.А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	7
Шевцов Є.Д. УКРАЇНА І ГЛОБАЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ: СУЧАСНЕ СТАНОВИЩЕ.....	12

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Дяченко Ю.А. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІН НА БІРЖОВОМУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ.....	18
Олешко Т.І., Хоменко Р.І. ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОМЕРЕЖЕВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВАНТАЖІВ.....	23
Фролова Н.Л. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	28

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гакова М.В. МІКРОПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	35
Гаранчевська І.А., Кривов'язюк І.В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	41
Завідна Л.Д. АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	47
Каличева Н.Є., Ампілогов М.К. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	53
Разумова К.М., Кириленко О.М., Новак В.О. СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ.....	57
Кузуб А.В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	64
Обидєннова Т.С. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОВЕДЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	70
Олійник Н.М., Макаренко С.М., Нічипорук А.О. АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	76

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Мискін Ю.І. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ.....	82
--	----

Стащук О.В.

ПЕРСПЕКТИВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ОКРЕМИХ МЕТОДИК У ПРАКТИКУ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ
ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР.....87

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**Банасько Т.М., Варічева Р.В.**

ОЦІНКА АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ ТА СУТТЄВОСТІ В АУДИТІ ФІНАНСОВОЇ
ТА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....92

Височан О.О.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ОРГАНІЗАЦІЙ НЕБЮДЖЕТНОГО
НЕПРИБУТКОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ: БІБЛІОГРАФІЧНИЙ АНАЛІЗ.....97

Клюс Ю.І.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВИБІР БАЗИ РОЗПОДІЛУ
І МЕТОДУ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....106

Бондаренко О.М., Масюк І.І.

МЕХАНІЗМ ТА ПРИЧИНИ НАРАХУВАННЯ ІНДЕКСАЦІЇ.....110

Кузнєцова Г.О.

ВІДНОВЛЮВАНА ЕНЕРГЕТИКА В РЕГІОНАХ КРАЇН СХОДУ:
АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....115

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Tokhtamysh T.O., Yagolnitskiy O.A., Ovchinnikova M.A. THEORETICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION COUNTRIES.....	7
Shevtsov Y.D. UKRAINE AND GLOBAL MARKETING COMMUNICATIONS: MODERN SITUATION.....	12

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Diachenko Yu.A. IMPROVING THE SYSTEM OF FORECASTING PRICES IN THE EXPORT MARKET FOR AGRICULTURAL PRODUCTS OF UKRAINE.....	18
Oleshko T.I., Khomenko R.I. APPLICATION OF NEURAL NETWORK TECHNOLOGIES FOR PREDICTING THE VOLUME OF CARGO TRANSPORTATION.....	23
Frolova N.L. THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE STATE REGULATORY POLICY IN THE FIELD OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES.....	28

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Gakova M.V. MICRO APPROACH TO THE MANAGEMENT OF PERSONNEL BEHAVIOUR AT HOTEL RESTAURANT ENTERPRISES.....	35
Haranchevska I.A., Kryvovyazyuk I.V. STRATEGIC DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE.....	41
Zavidna L.D. ANALYSIS OF STRATEGIC PORTFOLIO OF THE HOTEL BUSINESS ENTERPRISE.....	47
Kalicheva N.E., Ampilohov M.K. THE EFFECT OF SOCIAL RESPONSIBILITY FOR THE EFFICIENT DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES.....	53
Razumova K.M., Kyrylenko O.M., Novak V.O. MODERN METHODS OF MATERIAL FLOW MANAGEMENT ON RAILWAY TRANSPORT.....	57
Kuzub A.V. THE QUALITY CONTROL SYSTEM OF DOMESTIC INDUSTRIAL COMPANIES OF RAILWAY TRANSPORT.....	64
Obydiennova T.S. FORMATION OF THE MECHANISM FOR CONDUCTING ORGANIZATIONAL CHANGES IN MODERN ENTERPRISES.....	70
Oliinyk N.M., Makarenko S.M., Nichyporuk A.O. ANALYTICAL EVALUATION OF OPERATING EFFICIENCY OF THE LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES IN UKRAINE.....	76

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Myskin Y.I. THE THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL BASIS OF BUDGETARY POLICY.....	82
Stashchuk O.V. PROSPECTS FOR THE IMPLEMENTATION OF INDIVIDUAL METHODS IN THE PRACTICE OF ASSESSING THE FINANCIAL SECURITY OF CORPORATE STRUCTURES.....	87

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**Banasko T.M., Varicheva R.V.**THE EVALUATION OF AUDIT RISK AND SIGNIFICANCE IN AUDIT
OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES..... 92**Vysochan O.O.**ACCOUNTING OF FIXED ASSETS OF ORGANIZATIONS
OF A NON-BUDGET NONPROFIT SECTOR OF THE ECONOMY:
A BIBLIOGRAPHIC ANALYSIS.....97**Klius Yu.I.**ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE SELECTION OF COST ALLOCATION BASE
AND COST MANAGEMENT METHOD OF THE ENTERPRISE.....106**Bondarenko O.M., Masiuk I.I.**

MECHANISM AND CAUSES OF CALCULATING INDEXATION.....110

Kuznyetsova G.O.

RENEWABLE ENERGY IN THE EASTERN REGIONS: ANALYSIS, PROBLEMS AND PROSPECTS.....115

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.5

Тохтамиш Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Ягольницький О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Овчиннікова М.А.

викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті розглянуто основні тенденції зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу. Зазначено, що однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступає міжнародна торгівля. Розглянуто форми міжнародної торгівлі щодо предмету торгових операцій. Виділено переваги та недоліки зовнішньої торгівлі в розвитку країни. Для визначення шляхів регулювання експорту та імпорту проаналізовано основні фактори, які впливають на експорт та імпорт країни. Виділено зовнішні чинники, що ускладнюють та обмежують право України входити у світове господарство. Зазначено, що глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі забезпечить Україні умови для модернізації її торговельних відносин. Виділено позитивні та негативні наслідки створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Доведено, що в Україні є необхідні передумови не тільки для економічного зростання, а й для економічного і соціального процвітання.

Ключові слова: зовнішня торгівля, Європейський Союз, торгові операції, експорт, імпорт, методи міжнародної торгівлі.

В статье рассмотрены основные тенденции внешней торговли Украины со странами Европейского Союза. Определено, что одной из движущих сил экономического развития выступает международная торговля. Рассмотрены формы международной торговли относительно предметов торговых операций. Выделены преимущества и недостатки внешней торговли в развитии страны. Для определения путей регулирования экспорта и импорта проанализированы основные тенденции, влияющие на экспорт и импорт страны. Выделены внешние факторы, которые усложняют и ограничивают право Украины вступить в мировое хозяйство. Отмечено, что глубокая и всеобъемлющая зона свободной торговли обеспечит Украине условия для модернизации ее торговых отношений. Выделены положительные и отрицательные последствия создания глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли. Доказано, что у Украины есть необходимые предпосылки не только для экономического роста, но и для экономического и социального процветания.

Ключевые слова: внешняя торговля, Европейский Союз, торговые операции, экспорт, импорт, методы международной торговли.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку зовнішньої торгівлі України з Європейським Союзом (ЄС) характеризується наявністю достатньо складних та суперечливих тенденцій. Окрім перебудови базових засад зовнішньоекономічної діяльності України в результаті ринкових реформ, на стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі значною мірою впливає економічна криза (спад виробництва, зменшення платоспроможного інвестиційного та споживчого попиту на внутрішньому ринку).

Також перехід до зовнішньоекономічної відкритості посилив вплив світогосподарської кон'юнктури на зовнішню торгівлю та на економіку країни у цілому, тому дослідження проблем розвитку зовнішньої торгівлі України з Європейським Союзом є актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сучасним дослідженням зовнішньоторгівельної діяльності України та її місця у системі світових економічних зв'язків присвячено праці відомих науковців: В.Г. Андрійчука [1],

В.М. Геця [2], С.О. Радзівєвської [3], А.Ю. Сібекиної [4], Л.В. Шинкарука [5] та ін.

Метою дослідження є аналіз теоретичних засад організації зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, яка є сферою міжнародних економічних відносин і являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, а також продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу. Сьогодні її питома вага становить 80% від усіх міжнародних відносин. Для окремої країни участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі, яка складається з двох зустрічних потоків товарів та послуг: вивезення (експорту) та ввезення (імпорту).

Міжнародна торгівля – це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Вона передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди [6].

Залежно від предмету та характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій існують різні форми міжнародної торгівлі. Вони класифікуються за двома ознаками: предметом торгівлі та методами здійснення взаємовідносин між партнерами. Щодо предмета торгівлі виділяють чотири форми міжнародної торгівлі (рис. 1).

Торгівля промисловими товарами, машинами, устаткуванням включає у себе торгівлю товарами широкого вжитку (одягом, взуттям, побутовою технікою, товарами для особистої гігієни та ін.) та торгівлю машинно-технічною продукцією (готовою продукцією: транспортними засобами, технічними товарами культурно-побутового призначення; продукцією в розібраному вигляді: автомобілями, тракторами, електропобутовими приладами, сільськогосподарськими машинами; комплектним устаткуванням: промисловими чи іншими підприємствами у цілому, цехами, установками) (рис. 1).

Торгівля сировинними товарами включає торгівлю мінеральною та сільськогосподарською сировиною, продовольчими товарами.

Торгівля послугами включає транспортні послуги, туризм, комп'ютерні, фінансові, інженерні послуги. Об'єктами купівлі-продажу продукції інтелектуальної праці є науково-технічні знання, що є результатами наукових досліджень, конструкторських робіт, а також патенти, ліцензії, товарні знаки, промислові зразки, науково-технічні послуги [6].

Розвиток зовнішньої торгівлі зумовлений тим, що вона сприяє встановленню рівноваги між надлишком та дефіцитом товарів і послуг в економіках окремих країн. Її роль у розвитку країн, регіонів та світу в цілому постійно зростає. З одного боку, зовнішня торгівля стала могутнім фактором економічного розвитку, а з іншого – значно посилилася залежність країн від міжнародного товарообміну.

Факторами, які безпосередньо впливають на розвиток зовнішньої торгівлі, є [7]:

- поглиблення міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва;
- науково-технічний прогрес, що сприяє оновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, пришвидшує реструктуризацію економіки у цілому;
- регулювання зовнішньої торгівлі через Світову організацію торгівлі;
- лібералізація зовнішньої торгівлі, перехід країн до режиму, що передбачає відміну кількісних обмежень імпорту та значне зменшення митних зборів завдяки створенню вільних економічних зон;
- розвиток процесів економічної інтеграції, усунення регіональних бар'єрів, формування спільних ринків, зон вільної торгівлі тощо.

Місце зовнішньої торгівлі в розвитку держави має суперечливий характер. Взаємодія, зближення та співпраця з іншими країнами в процесі розвитку зовнішньої торгівлі приносять додаткові переваги та водночас поглиблюють залежність країни від інших учасників міжнародних економічних відносин та зменшують її економічну стійкість в умовах кризи [7].

Переваги та недоліки зовнішньої торгівлі у розвитку країни можна представити у вигляді схеми (рис. 2).

З рис. 2 видно, що зовнішня торгівля дає можливість зосередити увагу на виробництві тих товарів, які країна може виробляти з меншими витратами, ніж інші країни. Зовнішня торгівля сприяє задоволенню потреб споживачів товарами та послугами значно кращої якості, а також створює додаткові можливості для залу-



Рис. 1. Форми міжнародної торгівлі щодо предмету торгових операцій

чення іноземних інвестицій. У цілому зовнішня торгівля дає змогу країнам використовувати свої ресурси більш раціонально та отримувати додаткові переваги від обміну. З іншого боку, зростання економічної відкритості країни, яке, безперечно, з'являється під час нарощування зовнішньої торгівлі, спричиняє низку небезпек. Оскільки зовнішня торгівля є динамічним явищем, то часто виникає ситуація, коли імпорт за обсягами перевищує експорт, що, своєю чергою, формує зовнішню заборгованість країни та зменшує добробут громадян. Отже, зовнішня торгівля характеризується як позитивним впливом на економіку країни, так і негативним.

Оскільки зовнішня торгівля будь-якої країни є сукупністю експортних та імпортних операцій, то головним завданням зовнішньоторговельної політики є пошук балансу між цими двома товаропотоками. Для того щоб визначити шляхи регулювання експорту та імпорту, слід з'ясувати основні чинники, які впливають на експорт та імпорт країни (табл. 1) [7].

Серед основних факторів, які стимулюють експортну діяльність, слід виокремити ефективно використання надлишкових виробничих потужностей економіки країни, які базуються на надлишкових факторах виробництва. Зокрема, маючи зайві ресурси, які вже не використовують у виробництві товарів для задоволення смаків та вподобань вітчизняних виробників, країна прагне розширювати своє виробництво та вивозити товари за кордон. Серед важливих чинників, які впливають на імпорт країни, є бажання задовольнити попит на дефіцитні товари чи сировинні матеріали, які присутні в економіці в невеликій кількості або відсутні взагалі. Вагомим стимулом імпорту є також розширення асортименту товарів та задоволення попиту більшої кількості споживачів через диверсифікацію пропозиції.

Товарна структура міжнародної торгівлі форму-

ється під впливом конкурентних переваг, які має народне господарство країни. Конкурентні переваги є й тоді, коли в країні ціни на експортні товари (або внутрішні ціни) нижчі за світові. Відмінності у цінах зумовлені різними витратами виробництва, які залежать від двох груп чинників. Першу групу чинників формують природні конкурентні переваги. До них належать такі природно-географічні чинники, як клімат, наявність мінеральних копалин, родючість ґрунтів тощо. Другу групу чинників (соціально-економічних) формують набуті конкурентні переваги. Ці чинники характеризують науково-технічний та економічний рівень розвитку країни, її виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва, виробничу й соціальну інфраструктуру, масштаби науково-дослідних робіт. Вони визначають конкурентні переваги, що були надбані в процесі розвитку народного господарства [8; 9].

Для будь-якої країни необхідним складником зовнішньої стратегії, а також умовою вирішення кардинальних проблем розвитку є проведення національної геоекономічної політики щодо тих або інших міжнародних економічних об'єднань і коопераційних та інтеграційних процесів. Для України визначення векторів міжнародної економічної інтеграції стало найгострішим питанням розвитку держави після отримання незалежності.

Ринок ЄС є найбільшим ринком країн – сусідів України та значним джерелом інвестицій, необхідних для її технологічної модернізації та еконо-



Рис. 2. Переваги та недоліки зовнішньої торгівлі

Таблиця 1

Чинники, які впливають на експорт та імпорт

Чинники, що впливають на експорт	Чинники, що впливають на імпорт
використання надлишкових виробничих потужностей	отримання дефіцитної сировини
зниження собівартості одиниці продукції	придбання більш якісних товарів та послуг
підвищення прибутковості	створення конкурентного середовища
зменшення ризику збуту	розширення асортименту споживчого ринку
	зниження ризику порушення постачання

мічного розвитку, тому розвиток торговельно-економічних та інвестиційних відносин між Україною та ЄС є одним із пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності країни [10].

Євроінтеграційні прагнення України стали невід'ємними реаліями політичного сьогодення, а європейські орієнтири набули практичного втілення у низці рішень та дій Української держави й офіційних органів ЄС.

Процеси інтеграції національної економіки у світове господарство супроводжуються низкою ендогенних та екзогенних чинників, які мають гальмівний вплив. Основними зовнішніми чинниками, що ускладнюють та обмежують право України входити у світове господарство як повноправного партнера, є [11]:

- посилення міжнародної конкуренції на товарних ринках, низька конкурентоспроможність української продукції;
- нові вимоги споживачів до якості товарів;
- застосування країнами-конкурентами форм протекціонізму та дискримінація українських експортерів, зокрема ускладнення процедури сертифікації продукції;
- складність входження у міжнародне співробітництво через невідповідність міжнародним стандартам захисту прав інтелектуальної власності.

У 2014 р. ЄС та Україна підписали Угоду про асоціацію, що являє собою новий етап у розвитку європейсько-українських договірних відносин, маючи на меті політичну асоціацію та економічну інтеграцію. Після підписання політичної частини Угоди про асоціацію між ЄС та Україною на саміті «Україна – ЄС» 21 березня 2014 р. обидві сторони підписали економічну частину угоди 27 червня 2014 р. [12].

Угода про асоціацію містить положення про Глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі

(ГВЗВТ). ГВЗВТ забезпечить Україні умови для модернізації її торговельних відносин, а також для економічного розвитку шляхом відкриття ринків і поступової ліквідації митних тарифів та квот та всеохоплюючого процесу гармонізації законів, норм та правил у різних сферах, пов'язаних із торгівлею. Це створить умови для приведення ключових секторів економіки України у відповідність зі стандартами ЄС. Останній продовжив режим автономних преференцій України до 31 грудня 2015 р. Такі преференції давали змогу скасувати мита на українські товари в країнах ЄС, натомість для ЄС зберігалися старі митні правила.

Мета тимчасового застосування частини положень Угоди – наблизити безпосереднє виконання її торговельної частини та дотриматися всіх формальностей на національному рівні та на рівні ЄС щодо набуття Угодою чинності [13]. Створення ГВЗВТ має як позитивні, так і негативні наслідки, які наведено в табл. 3.

З табл. 3 видно, що ГВЗВТ у короткостроковій перспективі буде мати для економіки України достатньо негативні наслідки. Також очевидно, що наслідки функціонування ГВЗВТ будуть різними для окремих українських виробників. Ті, хто сьогодні є конкурентоспроможним в європейському вимірі, отримають зростання прибутку від розширення ринку збуту. Водночас у неконкурентоспроможних підприємств на новому ринку виникнуть проблеми.

Європейська інтеграція України є шляхом поліпшення та модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вільного руху всередині інтеграційного об'єднання кваліфікованої робочої сили, товарів, послуг, факторів виробництва, це, своєю чергою, передбачає вихід на єдиний спільний ринок.

Таблиця 3

Позитивні та негативні наслідки створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Поліпшення доступу українських товарів, послуг, капіталів і технологій на ринок ЄС	Необхідність залучення значних фінансових ресурсів для забезпечення адаптації та імплементації нових актів законодавства
Поліпшення умов експорту української продукції у зв'язку з отриманням цінової переваги за рахунок скасування ввізного мита	Зростання фінансових витрат виробників у зв'язку з високими стандартами виробництва та якості
Підвищення обсягів двосторонньої торгівлі та збільшення надходження валютних коштів	Посилення конкурентного тиску на внутрішньому ринку України
Розширення номенклатури товарів і послуг на внутрішньому ринку	Втрата для окремих галузей промисловості внутрішнього ринку України внаслідок низького рівня конкурентоспроможності
Створення гармонізованого правового поля для забезпечення діяльності суб'єктів торговельних відносин шляхом наближення законодавства України із законодавством ЄС	Збільшення рівня імпортозалежності внутрішнього ринку від продукції з ЄС

В Україні є необхідні передумови не тільки для економічного зростання, а й для економічного і соціального процвітання. Насамперед це значні людські, технологічні, виробничі і природні ресурси: кваліфікований персонал, виробничий і науково-технічний потенціал, що стане стартовим майданчиком для переходу до освоєння стратегічно важливого вектору відносин України з ЄС.

Висновки з проведеного дослідження. У роботі розкрито теоретичні аспекти організації зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. Визначено, що міжнародна торгівля передбачає

добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди. Розкрито основні чинники, які впливають на експорт та імпорт країни, а також виявлено, що суб'єкти міжнародної торгівлі під час реалізації своєї діяльності вибирають певний метод здійснення зовнішньоторговельних операцій. Визначено позитивні та негативні наслідки створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на аналіз динаміки та структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г., Іванов Є.І. Вплив Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 3. С. 4–15.
2. Геєць В.М. Оцінка впливу Угоди про асоціацію, ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України; за ред. В.М. Геєця, Т.О. Осташко, Л.В. Шинкарук. К. 2014. С. 3–101.
3. Радзівська С.О. Торговельно-економічні зв'язки України з країнами ЄС та ЄУП: сучасний стан та перспективи розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 3. С. 42–62.
4. Сібекина А.Ю. Зона вільної торгівлі як найважливіший чинник ефективної динамізації економіко-інтеграційних процесів України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 5–6. С. 59–67.
5. Прогнозні оцінки розвитку національної економіки в умовах створення ЗВТ з ЄС / Л.В. Шинкарук, І.В. Барановська, О.А. Герасимова. *Економіка і прогнозування*. 2013. № 3. С. 38–58.
6. Міжнародна торгівля: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановської. К.: Центр учбової літератури, 2010. 441 с.
7. Білоган О.І. Оптимізація структури зовнішньої торгівлі країн Центральної та Східної Європи: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.02. Львів, 2015. 221 с.
8. Міжнародна торгівля: підручник / Ю.Г. Козак та ін. Київ; Катівце; Краков: Центр учбової літератури, 2015. 272 с.
9. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 488 с.
10. Пенська І.О. Торговельні орієнтири України на світових ринках. *Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси*. 2013. № 2. С. 5–11.
11. Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні / Т.Л. Вишинська, О.В. Генералов, І.М. Севрук. *ScienceRise*. 2015. № 3/3(8). С. 41–45.
12. Угода про асоціацію між ЄС та Україною. Короткий посібник з Угоди про асоціацію. URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/association_agreement/guide.pdf.
13. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/files/a/2/a2732e1-economic-ied.pdf>.

Tokhtamysh T.O., Yagolnitskiy O.A., Ovchinnikova M.A.

THEORETICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

The main tendencies of foreign trade of Ukraine with the countries of the European Union are considered in the article. The current stage of development of Ukraine's foreign trade with the European Union is characterized by the presence of quite complex and contradictory trends. It provides for the voluntary exchange of goods, services, products of intellectual labour between the parties to the trade agreement.

It is determined that international trade is one of the driving forces of economic development. Forms of international trade in the subjects of trade operations are considered. Foreign trade contributes to meeting the needs of consumers of goods and services of much better quality and also creates additional opportunities to attract foreign investment. Ways to regulate exports and imports are determined, the main trends affecting the country's exports and imports are analysed. Among the main factors that

stimulate export activities, there can be identified effective use of excess production capacity of the country's economy, which is based on surplus factors of production. External factors are identified that complicate and limit Ukraine's right to enter the world economy. The commodity structure of international trade is formed under the influence of competitive advantages that the national economy of the country has. The market of the European Union is the largest market of neighbouring countries of Ukraine and a significant source of investment in Ukraine, necessary for its technological modernization and economic development.

It is noted that a deep and comprehensive free trade zone will provide Ukraine with the conditions for the modernization of its trade relations. The positive and negative consequences of the establishment of a deep and comprehensive free trade zone are highlighted. It is proved that Ukraine has the necessary prerequisites not only for economic growth but also for economic and social prosperity.

Key words: foreign trade, European Union, trade operations, exports, imports, methods of international trade.

УДК 339.13

Шевцов Є.Д.

аспірант кафедри міжнародної торгівлі й маркетингу
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

УКРАЇНА І ГЛОБАЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ: СУЧАСНЕ СТАНОВИЩЕ

Статтю присвячено систематизації знань про сучасне становище, в якому знаходиться сьогодні використання глобальних маркетингових комунікацій компаніями українського походження. Досліджено основні тенденції у побудові комунікаційної політики, що історично склалися на українських підприємствах, як підтвердження цього розглянуто статистичні дані. Проаналізовано активність представників комунікативно-рекламного ринку України у вигляді різних маркетингових агентств, які надають послуги українським і міжнародним компаніям, спрямовані на розвиток їхнього комунікативного потенціалу. Виявлено перспективи подальшого вдосконалення українського ринку глобальних маркетингових комунікацій в умовах бурхливого розвитку сучасної міжнародної економіки.

Ключові слова: глобальні маркетингові комунікації, Україна, український ринок комунікацій, українська економіка, міжнародна економіка, глобалізація, Європейський Союз.

Статья посвящена систематизации знаний о современном состоянии, в котором находится сегодня использование глобальных маркетинговых коммуникаций компаниями украинского происхождения. Исследованы основные тенденции в построении коммуникационной политики, которые исторически сложились на украинских предприятиях, как подтверждение этого рассмотрены статистические данные. Проанализирована активность представителей коммуникативно-рекламного рынка Украины в виде разных маркетинговых агентств, которые оказывают услуги украинским и международным компаниям, направленные на развитие их коммуникационного потенциала. Выявлены перспективы дальнейшего совершенствования украинского рынка глобальных маркетинговых коммуникаций в условиях стремительного развития современной международной экономики.

Ключевые слова: глобальные маркетинговые коммуникации, Украина, украинский рынок коммуникаций, украинская экономика, международная экономика, глобализация, Европейский Союз.

Постановка проблеми. У ХХІ ст. глобалізаційні процеси супроводжують усі сфери економічного життя великих і малих держав, що змінює конфігурації експорту й імпорту товарів та послуг, впливає на ведення міжнародного біз-

несу та налагодження дипломатичних зв'язків. Глобалізація напряму торкається й ринку маркетингових комунікацій. Це створює тенденцію до трансформації комунікаційної політики. Для компаній стає обов'язковим слідкувати за мар-

кетинговими трендами локального й міжнародного масштабів, щоб залишатися конкурентоспроможними.

Сучасний стан економіки України характеризується повільними темпами росту й кілька років назад знаходився у періоді застою. При цьому українські міжнародні компанії також працюють на глобальному ринку, тому зміни у сфері ведення маркетингових комунікацій не обійшли Українську державу стороною. У час, коли конкуренція на ринках товарів і послуг загострена й споживач може отримати практично будь-який товар закордонного чи локального походження, підприємства повинні пристосовуватися до підвищеного рівня вимог клієнтів до якості продуктів та якості обслуговування, приділяється велика увага налагодженню контакту з аудиторією і пошук найоптимальніших шляхів обміну інформацією з ними. На жаль, українські компанії поки що не досягли висот, які спостерігаються за їх іноземними конкурентами. Це помітно й під час ведення ними глобальних маркетингових комунікацій.

Ведення комунікаційних процесів в Україні часто хаотичне і не має чіткої й логічної лінії поведінки, тому аналіз даної теми є актуальним і дає змогу отримати нові висновки щодо подальшого шляху та можливих змін у векторі країни у використанні маркетингових технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Невипадково, що розвиток глобальних маркетингових комунікацій в Україні досліджували саме українські науковці. Серед них: С.В. Сендецька [7], яка висвітлювала у своїх роботах основні тенденції ринку маркетингових комунікацій України; П.М. Сокол та К.В. Мартирсова, які зосереджувалися також на схожих тенденціях, але окремо для сільськогосподарських підприємств. Також вивченням теми глобальних маркетингових комунікацій в українських реаліях займалися О.С. Братко [1], О.Ф. Мигаль [1], С.Ю. Хамініч [9], Ю.Е. Хижняк [9], Н.Л. Савицька [6], О.В. Кот [6], Л.М. Гурч [2], Н.С. Курчева [2], О.О. Мамалига [4], С.Я. Касян [3], І.О. Пойта [5] та ін.

Дослідження інших науковців показують, що їх наукові розробки не торкалися конкретно побудови комплексного підходу до розкриття перспективних напрямів в українському сегменті глобальних маркетингових комунікацій. А ті, що торкалися, вже можна вважати застарілими, тому що технології й стратегії ведення комунікаційних процесів розвиваються у світі дуже швидко, поєднуючи між собою цифровий та аналоговий способи контакту зі споживачами.

Метою дослідження є висвітлення перспективного шляху зміни стану маркетингових комунікацій глобального масштабу на українських

підприємствах на основі аналізу статистичних даних, теоретичної інформації про глобальні маркетингові комунікації і практичних кейсів деяких українських маркетингових агентств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У підприємствах, які займаються торгівлею товарами або послугами на міжнародному ринку, глобальні маркетингові комунікації та їх налагодження стають основним засобом взаємодії з іноземними споживачами. Український ринок комунікацій постійно зростає, але це відбувається досить повільно. Необхідність вивчення глобальних маркетингових комунікацій виникла тоді, коли стало зрозуміло, що вони є одним із засобів, яким можна впливати на ціноутворення продукції.

На думку С.Я. Касян [3, с. 162], оцінюючи маркетингову комунікацію українських підприємств у сучасну епоху широкого поширення онлайн-контактів, слід обачно вибирати стратегію конкурентних переваг, а також будувати маркетингові процеси в компанії. Така логіка спонукає до запровадження інноваційних рішень у сфері комунікаційних зв'язків між ринковими суб'єктами. У реаліях сьогодення це є дійсно актуальним фактором розвитку, тому що від комунікаційного складника роботи компаній залежать великі сегменти їх іншої діяльності. Він відображає тенденцію, яка склалася на комунікаційному ринку України і до якої всі компанії бажають максимально наблизитися у просуванні свого бренду.

Ринок маркетингових комунікацій почав розвиватися в Україні тільки в 90-х роках ХХ ст. Під впливом глобалізації перші зміни в ньому відбувалися у 2000-х роках і продовжують відбуватися. Сьогодні слідкувати за тенденціями глобальних маркетингових комунікацій, що створюють у розвинутих країнах (ЄС та США), стало простіше, тому що основні події відразу поширюються через Інтернет.

Зі спостереження за сучасними українськими реаліями можна побачити, що всі бренди локального й міжнародного масштабів уже давно займаються просуванням брендів через соціальні мережі, що є віддзеркаленням тенденцій діджиталізації в глобальних маркетингових комунікаціях. Для того щоб зацікавити споживачів, компанії використовують SMM (Social media management). Контакт із цільовою аудиторією відбувається переважно у загальноприйнятих для цього по всьому світу мережах Facebook та Instagram. Вони найбільше підходять для поширення текстової та медіаінформації (фото та відео).

Своєю чергою, О.О. Мамалига зазначає, що глобальні маркетингові комунікації відповідають найвищому сьогодні рівню міжнародних

комерційних комунікацій на основі стандартизації елементів маркетингових комунікацій. Ця форма комунікацій задовольняє одночасно потреби міжнародних компаній і мотивацій економічних суб'єктів різних країн та регіонів [4, с. 59]. Глобальність у підході до діяльності також стала фактором, який можна вважати трендовим у спостереженні за ринком маркетингових комунікацій.

Науковці, які вивчають вплив глобалізації на використання маркетингових комунікацій, відзначають, що основним її проявом є активне проникнення великих транснаціональних компаній на локальні ринки [1, с. 4]. Поряд із цим відбувається активне злиття й поглинання менших підприємств більшими, диверсифікація маркетингової діяльності та взаємне проникнення культур різних народів.

Існують й інші альтернативні погляди на тенденції сучасних маркетингових комунікацій глобального масштабу. На думку Дж. Фіска та Дж. Хартлі, прийнято вважати, що найважливішими факторами забезпечення ефективності сучасної комунікації є такі:

- чим більшу монополію має джерело комунікації, тим вище ймовірність позитивного відгуку отримувача інформації;
- комунікації більш ефективні, коли звернення відповідає переконанням і перевагам отримувача інформації;
- ступінь впливу звернення підвищується, якщо адресат захоплений або цікавиться його темою;
- комунікації будуть більш успішними, якщо джерело вважається професійним, має високий статус, якщо відомі його цілі або орієнтація, особливо коли джерело користується великим попитом і має вплив на аудиторію, а також легко ідентифікується;
- під час комунікації необхідно враховувати соціальний контекст, який завжди впливає на сприйняття [4, с. 56].

На комунікативному ринку України спостерігається віддзеркалення світового тренду до використання послуг великих маркетингових і рекламних агентств. Це відображається у тому, що чим більшим є підприємство, тим вірогідніше, що воно скористається аутсорсинговими послугами стороннього агентства, ніж буде обмежуватися тільки діяльністю власного внутрішнього маркетингового відділу. Через це помітна певна уніфікація економічних відносин операторів комунікативного ринку з клієнтами.

В об'єднаному рейтингу креативності та майстерності комунікаційних агентств України станом на квітень 2018 р. найкраща десятка складається переважно з великих корпорацій, які працюють на українському ринку. Розподіл компаній за зайнятими місцями можна побачити в табл. 1. Рейтинг складений Всеукраїнською рекламною коаліцією на основі аналізу нагород, отриманих компаніями на рекламних фестивалях Ad Black Sea, ADC UA, KAKADU, European Design Awards, Epica та ін.

Як свідчать дані табл. 1, на першому місці за креативністю й майстерністю знаходиться ISD Group. Агентство має представництва в Києві, Лондоні, Амстердамі та Гамбурзі. Тобто це також представник крупної міжнародної компанії. Вона існує на глобальному ринку з 2004 р.

У 2014 р. у зв'язку з кризовими подіями в економіці України витрати на маркетингові комунікації також значно скоротилися. За окремими видами маркетингових сервісів спостерігалися падіння на 65–70% від загального обсягу.

Як відзначають експерти Міжнародної асоціації маркетингових ініціатив (MAMI) [10], у 2017 р. на ринку маркетингових сервісів помітні позитивні зміни. Було помірне зростання обсягів використання маркетингових комунікацій. Відродження почалося у 2016 р. Все так само ефективним зараз є спілкування зі споживачем у ритейлі, що збільшило обсяг Consumer marketing до 20%. Популярними

Таблиця 1

Топ-10 рейтингу креативності та майстерності комунікаційних агентств України, 2017–2018 рр.

Зайняте місце	Назва агентства	Тип агентства	Набрана кількість балів
1	ISD Group	діджитал	547,5
2	Tough Slate Design	дизайн	384
3	BBDO Ukraine	креативне	296
4	Geometry Global Ukraine	креативне	108
5	Banda Agency	креативне	98
6	Scholz & Friends Kyiv	креативне	66
7	Electric Sheep Film	креативне	59
8	PROVID	креативне	57
9	AGAMA Digital Group	діджитал	54
10	Vintage	діджитал	48

Джерело: складено за [11]

залишалися програми Trade і Loyalty marketing. Event Marketing виріс за рахунок проведення «Євробачення» в Україні та івент-маркетингової активності брендів. З огляду на інфляційні процеси, у цілому зростання ринку становило 18%. Прогноз на 2018 р. також цілком оптимістичний і становить + 16% [10].

Також очікується активність у секторі Event Marketing за рахунок того, що фінал Ліги чемпіонів у травні 2018 р. проведуть у Києві. Все більше компаній звертається до маркетингових комунікацій, тому всі основні компоненти цього ринку будуть популярні, що дає змогу їм у подальшому прогнозувати зростання ринку маркетингових сервісів, як цифрових, так і аналогових.

З табл. 2 помітно, що експерти вважають повністю реальним поступове продовження зростання обсягів глобальних маркетингових комунікацій у 2018 р. Кожний сектор маркетингових сервісів, за їх розрахунками, виросте на 10–20%, якщо обчислювати окремо.

Серед сучасних проблем українського ринку комунікацій можна назвати обмеженість фінансових ресурсів, які компанії здатні витратити на маркетинг і побудову бренду. Маркетингові комунікації локального й глобального масштабів коштують недешево, тому перед плануванням дій треба влучно визначити їх майбутню ефективність.

За даними І.О. Пойта [5, с. 138], в Україні на одну особу населення припадає близько 15 доларів маркетингових заходів, тоді як у США – близько 500 доларів на людину. Сьогодні цей показник в Україні низький порівняно з розвинутими країнами, але простір у майбутньому для його збільшення існує достатній. Зі статистичних даних стає очевидним, що за виправдання прогнозів обсяги маркетингових комунікацій будуть зростати.

Взагалі Україна має широкий спектр перспектив для подальшого розвитку саме глобальних маркетингових комунікацій. Причиною цього є те, що про Українську державу вже знають у світі завдяки подіям останніх років, а також те, що вона почала рухатися шляхом співпраці з Європейським Союзом. Це відкриває у майбутньому нові можливості для торговельних відносин. Територія країн ЄС та їх жителі у вигляді закордонної цільової аудиторії за правильного використання саме глобальних маркетингових комунікацій українськими підприємствами можуть стати новим ринком для офіційного збуту товарів та послуг.

Європейський напрям руху Української держави – це можливість створити завдяки інтернет-технологіям підготовлену платформу для експорту продукції у великих європейських країнах. Для цього треба будувати комунікацію англійською мовою, щоб вона була адекватна сприйнята новими потенційними споживачами з-за кордону. Інформація повинна бути зрозумілою не тільки локальним клієнтам, тому під час вибору глобальної стратегії треба прорахувати фактор мовного бар'єру та трансформувати недолік на вигідну деталь для розвитку компанії її механізму комунікації.

Вступ до ЄС відбувається за п'ять етапів: підписання Угоди про асоціацію, після чого йде включення в офіційну програму розширення ЄС, подача заявки на вступ, отримання статусу кандидата в члени ЄС, а потім безпосереднє приєднання країни до Європейського Союзу. Україна пройшла поки що тільки перший етап. Тому перспективи майбутнього для Української держави широкі, але водночас невизначені чітко. Але такі події, як укладання вигідних політичних та економічних міжнародних угод, торкаються напряму розвитку глобальних маркетингових комунікацій. І за

Таблиця 2

Обсяг ринку маркетингових сервісів в Україні за 2016–2018 рр.

	Підсумки 2016 р., млн грн	Підсумки 2017 р., млн грн	Відсоток змін 2017 до 2016	Прогноз на 2018 р., млн грн	Відсоток змін 2018 до 2017
Обсяг ринку маркетингових сервісів, усього	1 848	2 189	18%	2 536	16%
Trademarketing (Мерчандайзінг, Tradepromo, Програми мотивації та контролю персоналу)	796	955	20%	1 098	15%
Loyalty marketing (Mailing, DB management, Contact-Center)	617	710	15%	816	15%
Consumer marketing	286	343	20%	412	20%
Event Marketing and Sponsorship	86	112	30%	134	20%
Нестандартні комунікації (life placement, ambient media)	63	69	10%	76	10%

Джерело: складено за [10]

руху у цей бік будуть отримувати позитивний взаємний вплив.

Висновки з проведеного дослідження. Користуючись теоретичним і практичним досвідом, відзначимо, що для подальшого розвитку глобальних маркетингових комунікацій в Україні підприємствам треба використовувати послуги маркетингових агентств, які працюють на національному ринку. Це дасть змогу організувати комунікаційну політику компаній та побудувати стратегію їхньої майбутньої поведінки. Для великих компаній вигідно звертатися до крупних міжнародних маркетингових

агентств, а для малого та середнього бізнесу – до локальних маркетингових агенцій для допомоги в комунікаціях.

При цьому також уряду треба підтримувати європейський вектор руху України, що відкриє для неї новий ринок для товарообміну та нових споживачів. Сучасне функціонування підприємств торгівлі вимагає від підприємств креативної поведінки для того, щоб бути у сфері уваги їх клієнтів. Ефективно налаштоване постачання інформації про українські компанії на європейський ринок збільшить обізнаність громадян тих країн та додасть їм простір для вибору.

Список використаних джерел:

1. Братко О.С., Мигаль О.Ф. Трансформація ринку маркетингових комунікацій в Україні під впливом глобалізаційних процесів. *Sciences of Europe*. 2017. № 11 (11). Vol. 3. P. 1–14. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/14470>.
2. Гурч Л.М., Курчева Н.С. Вдосконалення маркетингових комунікацій як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного ринку. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 633. С. 870–882. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/1032>.
3. Касян С.Я. Маркетингова взаємодія підприємств у площині глобальних інформаційних потоків. *Вісник Львівського національного політехнічного університету*. 2012. № 748. С. 160–166. URL: <http://ena.lp.edu.ua/handle/ntb/23234>.
4. Мамалига О.О. Нові форми маркетингових комунікацій у системі заходів економічної дипломатії. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 6(157). С. 54–60.
5. Пойта І.О. Впровадження інтернет-технологій у практику маркетингової політики комунікацій та їх ефективність. Імплементація наукових засад та перспективи досконалої маркетингової діяльності підприємств як ринково-орієнтованої концепції їх розвитку: колект. монографія; за заг. ред. проф. Л.Д. Павловської, О.О. Євенок. Житомир, с. 128–148. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/26041/1/selection5.pdf>.
6. Савицька Н.Л., Кот М.С. Канали маркетингових комунікацій як засіб підвищення комунікативної активності підприємств торгівлі. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Вип. 15. С. 306–310. URL: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/62.pdf>.
7. Сендецька С.В. Основні тенденції розвитку ринку маркетингових комунікацій України. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2014. Т. 2, Вип. 3. С. 53–58.
8. Сокол П.М., Мартіросова К.В. Дослідження маркетингового комунікаційного ринку України для сільськогосподарських підприємств. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4852>.
9. Хамініч С.Ю., Хижняк Ю.Е. Концепція екологічного маркетингу та особливості використання «зеленого» PR і реклами. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 7. С. 591–595. URL: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/128.pdf>.
10. Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України 2017 та прогноз об'ємів ринку 2018. Експертна оцінка Всеукраїнської рекламної коаліції. URL: <http://vrk.org.ua/ad-market/>.
11. Рейтинги Всеукраїнської рекламної коаліції 2017–2018. URL: <http://vrk.org.ua/ranking>.
12. Horbal N., Naychuk-Khrushch M., Orlykova B. Internet advertising: the specifics, tendencies of development and impact on sales. *Econtechmod Journal*. 2017. Vol.06. № 1. P. 37–46.

Shevtsov Y.D.

UKRAINE AND GLOBAL MARKETING COMMUNICATIONS: MODERN SITUATION

The article is devoted to the systematization of knowledge about the current situation, in which the usage of global marketing communications by Ukrainian companies exists today. The main tendencies in building communicational policy, which were historically developed at Ukrainian enterprises, were examined and as a confirmation of this statistic data were reviewed. The activity of representatives of communicational and advertising market of Ukraine in the face of different agencies was analysed. Perspectives of future improving of the Ukrainian market of global marketing communications in the conditions of impetuous development of modern international economy were identified.

The aim of the article is to highlight the perspective way of developing the situation in the field of global marketing communications at Ukrainian enterprises based on the analysis of statistic data and practical cases of several marketing agencies.

The current state of Ukrainian economy can be characterized by slow rates of growth. Several years ago it was in the term of stagnation. Even though many Ukrainian firms work on the world market and that's why they need to use global marketing communications to contact their target audience. Nowadays promoting the companies and creating their brand images is a common thing in the whole world. The communicational processes in Ukraine are often named chaotic and in many cases don't have a straight line of behaviour. That's why analysis of this topic is still on trend and can influence the real changes, which will be able to improve the situation in the country.

Key words: global marketing communications, Ukraine, Ukrainian market of communication, Ukrainian economy, international economy, globalization, European Union.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.27.5:339.172:635.07(477)

Дяченко Ю.А.аспірант кафедри біржової діяльності і торгівлі
Національний університет біоресурсів
і природокористування України**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ
ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІН НА БІРЖОВОМУ РИНКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ**

У статті проаналізовано розвиток системи прогнозування цін на біржовому ринку сільськогосподарських товарів в Україні. Досліджено підходи до розвитку інформаційного забезпечення ринку сільськогосподарських товарів. Запропоновано інтегровану інформаційну систему для обслуговування аграрного сектора. Визначено місце Аграрної біржі в системі цінового моніторингу України. Проведено порівняльний аналіз між ринковим інформаційним забезпеченням в Україні та провідних країнах світу.

Ключові слова: прогнозування, ціноутворення, ціни, інформаційне забезпечення, сільськогосподарські товари, біржа.

В статье проанализировано развитие системы прогнозирования цен на биржевом рынке сельскохозяйственных товаров в Украине. Исследованы подходы к развитию информационного обеспечения рынка сельскохозяйственных товаров. Предложена интегрированная информационная система для обслуживания аграрного сектора. Определено место Аграрной биржи в системе ценового мониторинга Украины. Проведен сравнительный анализ между рыночным информационным обеспечением в Украине и ведущих странах мира.

Ключевые слова: прогнозирование, ценообразование, цены, информационное обеспечение, сельскохозяйственные товары, биржа.

Постановка проблеми. Конкретна економічна ситуація, що складається на будь-якому ринку в той чи інший період його функціонування, традиційно викликає постійний інтерес різних сторін. Інформаційні потоки, що характеризують ринкову кон'юнктуру, є важливим складником прийняття відповідних економічних рішень усіма учасниками ринку. Також на основі потоку даних про баланс попиту та пропозиції, ціни товару, динаміку зміни чинників, що впливають на вказані складники кон'юнктури, можна визначати ймовірні сценарії зміни майбутнього стану ринку – складати ринкові прогнози. Під час побудови системи прогнозування стану товарного с.г. ринку потрібно частину ресурсів учасників ринкового процесу спрямувати на процес моніторингу кон'юнктури, збір, перевірку, обробку, оцінювання, збереження та представлення потрібних даних – інформаційне забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем становлення та розвитку біржового ринку в Україні займалися провідні вітчизняні вчені-економісти, а саме: М.О. Солодкий, С.А. Стасіневич, О.М. Сохацька,

Г.О. Шевченко, О.М. Шпичак, В.О. Яворська, та ін. Проте залишається широке коло невирішених питань щодо формування ефективного механізму функціонування біржової торгівлі в Україні, які потребують подальших досліджень.

Метою дослідження є вдосконалення системи прогнозування цін на біржовому ринку сільськогосподарських товарів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль якісного сучасного інформаційного забезпечення ринкових досліджень та розроблення на їх основі прогнозів посилюється не тільки його місцем у технологіях прийняття господарсько-комерційних, виробничо-торгових рішень операторами ринку, а й розвитком інформаційно-телекомунікаційних технологій, поширення засобів онлайн-трансляції або передачі даних через Інтернет, масовим запровадженням електронних торгових систем, як біржових, так і позабіржових.

Як показали наші дослідження, формування та розвиток системи інформаційного забезпечення для аналізу та прогнозування кон'юнктури ринків сільськогосподарської продукції відзначаються постійним інтересом

із боку експертів, дослідників, представників держструктур та учасників ринку. Думки та пропозиції із цього питання можна згрупувати у два основних, відмінних один від одного підходи (табл. 1).

У країнах із розвиненими ринками ринкове інформаційне забезпечення насамперед опирається на спеціальні служби цінового моніторингу у складі профільного міністерства сільського господарства. У США – це служба маркетингових досліджень, у Франції – служба ринкових новин, які щоденно збирають інформацію про ціни, попит і пропозицію на регіональних та міжнародних ринках продовольства. Зібрані дані про рівень цін на продукти і ресурси у чітко визначені години широко публікуються і використовуються операторами ринків продовольства і ресурсів у торговельних операціях. Тим самим ринки стають прозорішими, а на даних цінового моніторингу ґрунтуються прогнози ринкової кон'юнктури та оперативного державного регулювання ринків, приймаються торгові рішення трейдерами.

В Україні створення систем цінового моніторингу, як і публікації ринкових та виробничих прогнозів, знаходиться у початковому стані. Спроба централізовано реалізувати створення

системи інформаційного забезпечення біржового ринку була передбачена в Законі України «Про державну підтримку сільського господарства». Зусиллями профільного міністерства та новоствореної Аграрної біржі передбачалося реалізувати систему моніторингу аграрного ринку для функціонування цінового регулювання (фінансових і товарних інтервенцій) [10].

Відповідно до ринкової кон'юнктури, КМУ запроваджує державне цінове регулювання окремих об'єктів, перелік таких об'єктів визначається за результатами моніторингу аграрного ринку та підлягає офіційному оприлюдненню не пізніше ніж за 30 днів до початку маркетингового періоду. Реалізовувати функції регулятора й одночасно бути маркет-мейкером на біржі повинен Аграрний фонд (останній включено в перелік об'єктів приватизації у 2018 р.). З передбаченого нині реалізовано Аграрним фондом систему інформування про закупівельні форвардні ціни та обсяги в розрізі областей на щоденній основі у вигляді даних на веб-сторінці.

Аграрна біржа також працює у напрямі забезпечення учасників аграрного ринку даними про ціни на продукцію сільського господарства. Нині доступні відомості про ціни на

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз підходів до розвитку інформаційного забезпечення
ринків сільськогосподарських товарів**

Підхід	Основні положення підходу	
Загально-системний	створення єдиної системи обміну даними, досвідом, знаннями між усіма учасниками аграрного ринку, що передбачається реалізувати в рамках національних стратегій та програм розвитку аграрного сектору, сільських територій на рівні профільного міністерства, органів держуправління та місцевої влади, загальнодержавної системи статистики	<i>переваги:</i> – єдина централізована інформаційна система; – фінансування та контроль із боку держави; – інтегрованість у міжнародні ринкові інформаційні системи
		<i>недоліки:</i> – домінування спрямованості на потреби держуправління; – тривалий період створення; – запізнелість трансляції ринкових даних
Індивідуальний (сегментний)	створення спеціалізованих систем обміну ринковими даними, досвідом, знаннями між усіма учасниками аграрного ринку, що реалізується окремо професійними учасниками ринку чи у взаємодії з органами державного управління: системи цінового моніторингу, державних закупівель і тендерів, ринкової аналітики та біржової статистики	<i>переваги:</i> – мобільна інформаційна система, орієнтована на учасників ринку; – фінансування та контроль із боку операторів аграрного ринку; – наявність відповідних кадрів та протоколів збору, аналізу даних; – низькі витрати часу та коштів на функціонування інформсистеми
		<i>недоліки:</i> – спрямованість на спеціальні потреби учасників; – розрізненість різних інформцентрів; – закритість та платність; – слабка інтегрованість у міжнародні інформаційні системи; – дублюваність, упередженість і недостовірність подачі даних

Джерело: власні дослідження

зернові культури, борошно вищого та першого ґатунків на умовах поставки EXW. Аграрна біржа прагне, зокрема, оперативно відслідковувати дані про ринок головних зернових культур. Щоденно кожен бажаючий може отримати актуальні показники на умовах поставки EXW в інтерактивному режимі. Це дає змогу оцінити та порівняти динаміку ціни за визначений період, а також володіти відомостями про умови ринку в кожному регіоні країни окремо. Разом із тим для більш точного задоволення інформаційних потреб моніторинг ціни формується за територіальним принципом, що дає змогу враховувати не лише загальнодержавні тенденції, а й особливості виробництва та логістики окремого регіону. Інформація оновлюється щоденно та публікується починаючи з початку 2017 р.

Існує теорія, що на рух цін впливає інформація, яку одержують учасники ринку, вони конкурують один з одним щодо питань інформації про активи; ті з них, які раніше інших отримують дані, перебувають у кращих умовах, тобто йдуть попереду ринку. Якщо ринкові ціни сповна відбивають інформацію, яка є доступною, то це й є ефективний ринок, а коли ринок одержує не всю інформацію, то ринок не зовсім ефективний. За цією теорією розрізняють три форми ефективності відповідно до отриманої інформації. Перша – це слабка форма ефективності, заснована на інформації про минулі ціни, друга – середня форма, заснована на публічній інформації, яка всім доступна однаковою мірою, і третя – це сильна форма заснована на всій інформації, як публічній, так і приватній.

Відповідно до припущень та висновків згаданої теорії, інформаційне забезпечення ринку має врахувати такі принципи, як:

1) орієнтованість біржі не тільки на торгівлю, а й відповідне їй інформаційне супроводження через ретрансляцію новин, даних, визначення часу торгової сесії згідно з термінами надходження регулярних статистичних звітів, оприлюднення заяв державних регулюючих установ, виступи експертів;

2) формування якісного, оперативного, доступного інформаційного блоку на базі ресурсів біржі через електронну торгову систему, сайт, соціальні мережі, TV і Youtube, мобільні мережі, власні друковані та електронні видання, їх розсилання та використання ресурсів членів біржі та партнерів;

3) уніфікація форм подачі даних та звітів як за набором потрібних показників, так і часом їх оприлюднення – розвиток біржової статистики та можливість отримувати ці дані безкоштовно;

4) можливість використання ресурсів біржі як інформаційної платформи для інформа-

ційно-рейтингових, аналітичних агентств, трейдерів, експертів, державних представників;

5) створення умов та інструментів для одночасного отримання учасниками ринку інформації та контроль із боку біржі над правомірністю її одержання (запобігання поширенню та використанню інсайдерських даних).

Запропоновані нами принципи не суперечать, а продовжують основні принципи інформаційних відносин, що визначені в Законі України «Про інформацію», такі як: гарантованість права на інформацію; відкритість, доступність інформації, свобода обміну нею; достовірність і повнота інформації; свобода вираження поглядів і переконань; правомірність одержання, використання, поширення, зберігання та захисту інформації.

Головним органом у системі виконавчої влади з питань формування та забезпечення реалізації державної аграрної політики, продовольчої безпеки держави, державного управління є Міністерство аграрної політики та продовольства України. Окремого підрозділу, що спеціалізувався б на інформаційному забезпеченні, галузевій статистиці, ринкових дослідженнях, немає. Інформаційні функції рознесено по згаданих департаментах, службах згідно з їхньою спеціалізацією. На разі рівень, повнота, глибина, оперативність інформації, яку видає МінАПК, досить низькі й обмежені тільки моніторингом стану АПК. Окремої достатньо повної та збалансованої за регіонами, галузями, категоріями підприємств, ланцюгами просування продукції, ринками бази даних немає.

Порівняння з організаційною структурою державних органів, наприклад, США (серед яких такі агенції, які спеціалізуються на ринках, дослідженнях, веденні галузевої статистики, спеціалізований інститут (рис. 1)) дає змогу доводити про необхідність створення окремого відділу (департаменту) галузевої статистики та досліджень, у тому числі цінового моніторингу, ринкового аналізу. Основна мета такого підрозділу – це комплексне інформаційне забезпечення як самого міністерства, так орієнтація на потреби учасників різних складників агропромислового комплексу.

Наступний компонент інтегрованої галузевої інформаційної системи – Державний комітет статистики. Держкомстат у межах своєї компетенції здійснює збір та розроблення статистичної інформації, яка може бути використана для характеристики аграрного сектору, із щомісячною, квартальною та річною періодичністю. Повноваження з ведення спеціалізованої бази даних щодо аграрного сектору передано спеціальному департаменту. Основним цільо-

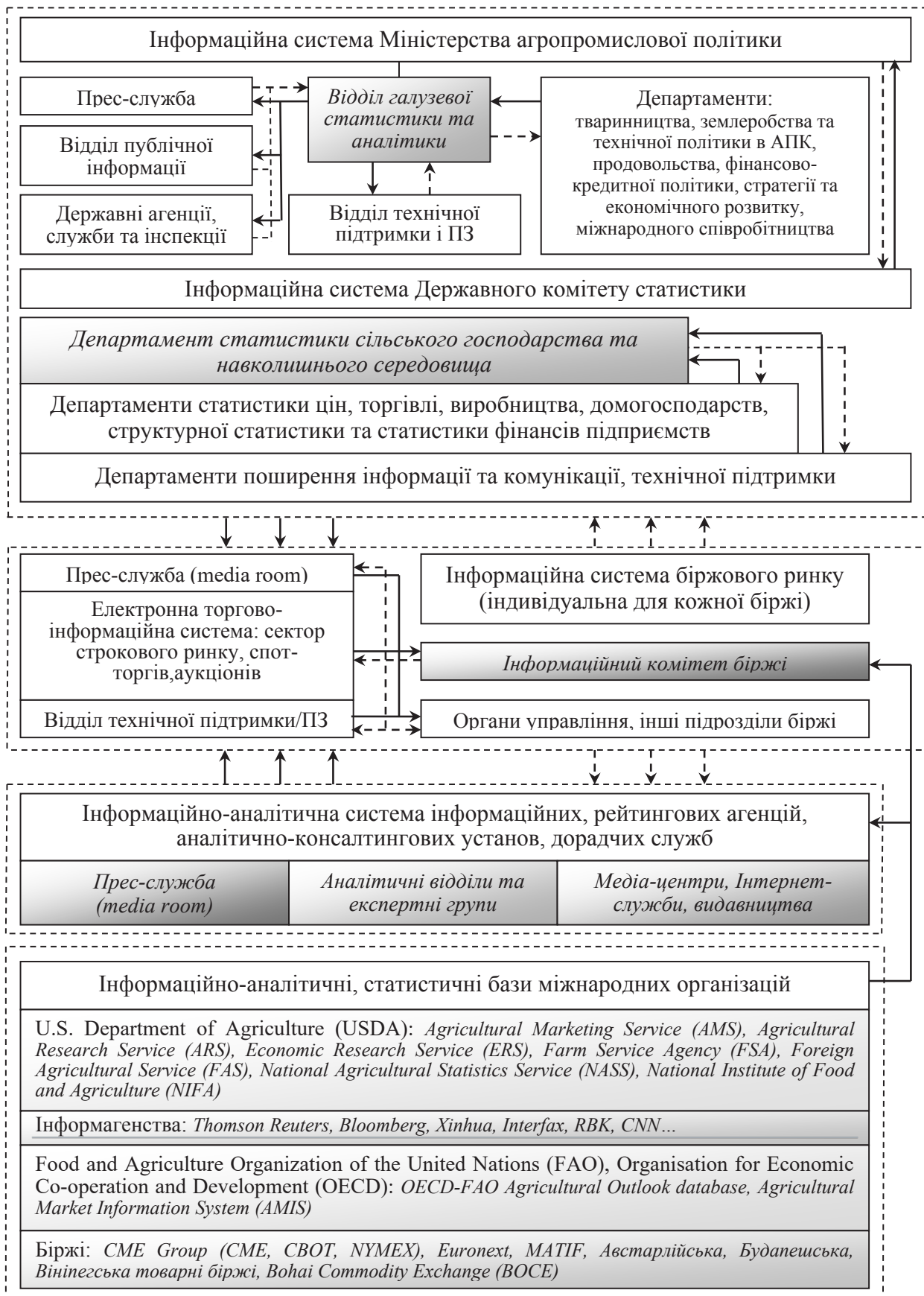


Рис. 1. Інтегрована інформаційна система для обслуговування аграрного сектору та організованого аграрного ринку

(власні дослідження)

вим призначенням державної статистичної інформації є забезпечення інформаційної підтримки діяльності органів державної влади для прийняття ними відповідних рішень. Ураховуючи це, значна частина статистичної інформації носить макро-економічний, комплексний характер, часто є мало прийнятною для оперативного ринкового аналізу. Ринковий компонент щодо особливостей продажу с.г. товарів у статистичних базах і підсумкових публікаціях Держкомстату представлений переважно аналізом виробництва, продовольчими балансами, матеріально-технічним забезпеченням. Ринкова статистика, ціновий моніторинг у розрізі ринків, операторів і каналів просування, регіонів представлена мало і незадовільно.

Тоді коли державні інформаційні центри США, розвинутих країн ЄС, міжнародних організацій (FAO, OECD, World Bank) та ін. посилюють інформаційний блок щодо цін, торгівлі та ринків с.г. товарів, переходять на інтерактивні бази даних, зручні для різних групувань, аналізів, прогнозів, Україна істотно відстає за якісними, кількісними та структурними показниками у цьому напрямі. Тому наші пропозиції щодо створення спеціалізованих підрозділів у складі відповідних державних структур, посилення якості їх роботи, забезпечення обміну відповідними даними із міжнародними базами є актуальними й обґрунтованими. Слід при цьому врахувати, що інтерес до такої інформації, співпраці щодо обміну нею всередині кра-

їни і з іноземними партнерами є постійним та високим через те місце, яке посів експорт українських с.г. товарів. Посилення використання державної статистичної інформації, її аналіз та поліпшення доступу до даних будуть відігравати важливу роль у питанні покращення використання статистичної інформації в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати досліджень та істотні положення наших пропозицій щодо вдосконалення формування та функціонування ринкового (біржового) інформаційного простору, відзначимо, що в Україні поки що немає якісної інформаційної системи, як б задовольняла потреби учасників аграрного ринку, ні в сегменті державного управління та статистики, ні в сегменті організаторів торгів. Наявні інформаційні системи, призначені для задоволення операторів ринків с.г. товарів, відзначаються фрагментарністю роботи, неінтегрованістю, слабкою організованістю, незадовільним розвитком технологічного складника.

Обґрунтованим для поліпшення інформаційного середовища біржової діяльності є виділення у структурі бірж окремих інформаційних підрозділів – інформаційних комітетів, на які необхідно перекласти весь комплекс інформаційних завдань. За структурою ці підрозділи мають включати всі відділи біржі, основною функцією яких є робота з інформаційними потоками про різні аспекти роботи ринку та самої біржі.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» від 17 жовтня 2013 р. № 806-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/806-2013>.
2. Проект Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. URL: <http://minagro.gov.ua/node/10516>.
3. Стратегія розвитку інформаційного забезпечення АПК і сільського населення України до 2015 року / Колегія Міністерства аграрної політики (протокол № 6 від 29.06.2006). К.: ВЦ НАУ, 2006. 45 с.
4. Коллінз Г. Аналіз результатів дослідження ситуації на товарних ринках аграрної продукції: матеріали науково-практичної конференції «Розвиток товарного біржового ринку та ринку деривативів в Україні: що потрібно зробити в аграрному секторі». URL: <http://aeaep.com.ua/wp-content/uploads/2015/07/analy-z.pdf>.
5. Рогоза Н.А. Інформаційне забезпечення як фактор зростання ефективного функціонування аграрного ринку України. URL: <http://nbuv.gov.ua/portal/...2/10rna.pdf>.
6. Розгон А.В. Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні. Агроінком. 2008. № 1–2. С. 3–8.
7. Іванова Л.О. Інформаційне забезпечення дослідження економічної кон'юнктури. Маркетинг в Україні. 2004. № 2. С. 43–50.
8. Щербина С.В. Механізм формування державної політики у сфері інформаційного забезпечення аграрного сектору економіки України. URL: <http://academy.gov.ua/SBSEU.pdf>.
9. Батигіна О.М. Правове регулювання системи інформаційного забезпечення діяльності оптових ринків сільськогосподарської продукції. Форум права. 2013. № 2. С. 30–33.
10. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua>.

Diachenko Yu.A.

IMPROVING THE SYSTEM OF FORECASTING PRICES IN THE EXPORT MARKET FOR AGRICULTURAL PRODUCTS OF UKRAINE

Development of the system of price forecasting in the agricultural stock exchange market of Ukraine is analysed. Approaches to the development of information provision of agricultural commodities market are investigated. An integrated information system for servicing the agrarian sector is proposed. The place of the Agrarian Exchange in the system of price monitoring of Ukraine is determined. A comparative analysis of market information provision of Ukraine and the leading countries of the world is conducted. It was investigated that market statistics, price monitoring in terms of markets, operators and channels of promotion, regions are presented poorly and unsatisfactorily. The activity of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine in the field of information support is analysed. Measures to improve the information environment of stock activities are proposed.

Key words: forecasting, pricing, prices, information provision, agricultural commodities, stock exchange.

УДК 004.358:656.025(045)

Олешко Т.І.

доктор технічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
Національний авіаційний університет

Хоменко Р.І.

магістр
Національний авіаційний університет

ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОМЕРЕЖЕВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВАНТАЖІВ

Статтю присвячено дослідженню прогнозування вантажообігу на основі використання методу нейронних мереж. Висвітлено основні переваги та недоліки використання цієї методики. Наведено характеристику якості нейронних мереж різних типів, що були побудовані. Проаналізовано методики побудови нейронних мереж для розв'язання різного виду економічних задач та прийняття рішень.

Ключові слова: нейронна мережа, перевезення, прогнозування, STATISTICA Automated Neural Networks.

Статья посвящена исследованию прогнозирования грузооборота на основе использования метода нейронных сетей. Освещены основные преимущества и недостатки использования этой методики. Приведена характеристика качества нейронных сетей различных типов, которые были построены. Проанализированы методики построения нейронных сетей для решения различного вида экономических задач и принятия решений.

Ключевые слова: нейронная сеть, перевозки, прогнозирование, STATISTICA Automated Neural Networks.

Постановка проблеми. Сьогодні вантажообіг України у цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях. Показники якості та ефективності перевезень пасажирів і вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на довкілля не відповідають сучасним вимогам. Штучні нейронні мережі набули поширення для

розв'язання великого класу задач – обробки інформації – насамперед для ідентифікації, емуляції, інтелектуального керування, прогнозування часових рядів довільної природи за умов структурної та параметричної невизначеності. Нейронні мережі являють собою перспективні обчислювальні технології, які передбачають нові підходи до дослідження

контрольно-аналітичних завдань в перевезеннях. Під час комплексного економічного аналізу за методикою застосування нейронних мереж оцінюється поточний стан торговельного підприємства, а також паралельно проводиться причинно-наслідковий аналіз зміни основних показників під дією чинників впливу. За необхідності обсяг вхідних даних показників можна збільшити, що розширить і дасть змогу уточнити інформаційне забезпечення контрольно-аналітичного процесу. Кількісна та якісна параметризація на доказовій аналітичній базі вибору стратегії, розроблення індикативних планів і бізнес-планування, формування довгострокової стратегії ділового партнерства, оцінка виконання стратегії відбувається у межах двох процесів. Сьогодні вплив прогнозування обсягів вантажоперевезень є досить актуальною проблемою. Метод прогнозування за допомогою нейромереж стане хорошим інструментом у цьому питанні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням застосування нейронних мереж для прогнозування вантажообігу розглядали такі вчені, як Д.В. Іванов («Прогнозування фінансових ринків із використанням штучних нейронних мереж»), О.П. Солдатова та В.В. Семенов («Застосування нейронних мереж для рішення завдань прогнозування»), П.Г. Коло («Нейронні мережі й еволюційний»), Т.В. Корецька («Аналіз фондових ринків»).

Метою дослідження є аналіз нейронних мереж та їх застосування для прогнозування обсягів вантажоперевезень на майбутні періоди.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування методики прогнозування діяльності підприємств на основі використання нейронної мережі характеризується низкою переваг і недоліків. Перевагами є те, що застосування нейронних мереж дає змогу досліджувати залежність прогнозованої величини від незалежних змінних на основі числових та текстових даних за умови невідомих закономірностей; для аналізу не потрібно вирішувати проблему взаємозалежності між вхідними показниками; визначається стійкість до шумів у вхідних даних; аналітику не обов'язково володіти знанням про високі технологічні можливості нейронних мереж. Проте варто враховувати й неконтрольовані чинники зовнішнього середовища, зокрема: сезонний характер, активність конкурентів у районі розміщення підприємства, кількість покупців, період поставки товару. Застосовуючи нейромережеву архітектуру (перцептрон з одним схованим шаром) і базу даних (вантажобіг), можна одержати ефективну систему прогнозування. Враховувати зовнішні параметри

необхідно із включенням відповідного входу в нейронну мережу. При цьому використовується алгоритм визначення важливості й значимості вхідних змінних із виключенням параметрів, що мають невеликий вплив.

Перевага нейронних мереж полягає ще й у тому, що експерт не здійснює вибір математичної моделі поведінки часового ряду. Побудова нейромережевої моделі проводиться адаптивно без участі експерта в процесі навчання.

Недоліком цієї методики можна вважати необхідність спеціалізованого програмного інструментарію; складність змістовної інтерпретації нейронних мереж та недетермінованість. Мається на увазі так звана «чорна скринька», в якій логіка прийняття рішень нейромережею схована від експерта.

Важливим параметром для побудови нейронної мережі є алгоритм оптимізації та здатність до навчання. Алгоритм оптимізації є необхідним для побудови нейромережі, адже він може згладити помилки у процесі формування навчальної множини та пришвидшити навчання, тому вибрано алгоритм ліквідації вхідних компонентів (видаляються ті дані, які погіршують загальний результат).

Розглянемо детально методику прогнозування за допомогою нейронних мереж.

Роботу нейронної мережі оцінюють на основі реакції відносно простих однотипних елементів, де кожний із нейронів містить синапси (односпрямовані вхідні сигнали $x_1, \dots, x_n$, зв'язані з іншими прихованими нейронами) та аксон (вихідні значення $y_1, \dots, y_m$, зв'язані як із прихованими, так і з вхідними нейронами). У процесі підготовки до прогнозування всю сукупність даних поділяють на три підвибірки. Перша – це навчання, під час якого для ефективного функціонування мереж відбирають сукупність прикладів, кожен з яких містить пару даних: вхід x_i та вихід y_j . Для навчання перцептрона використовують дані множини спостережень x_i . При цьому кожен нейрон прихованого прошарку отримує сигнали від нейронів вхідного прошарку. Після виконання операцій над сигналами є вага нейрона, який передає свій вихід до всіх нейронів наступних прошарків, забезпечуючи передачу по одному вперед (feedforward) на вихід y_j , тим самим забезпечуючи еферентні зв'язки. Другу підвибірку розглядають як валідаційну, адже вона призначена для забезпечення можливості оцінювання прогнозу та визначення оптимальної складності моделі. Остання підвибірка використовується для оцінювання ефективності та реалістичності запропонованої моделі. Вона здійснює тестування мережі вже після навчання.

На рис. 1 зображена чотиришарова мережа, перший шар якої містить чотири нейрони, другий – три, третій – два і четвертий – три нейрони.

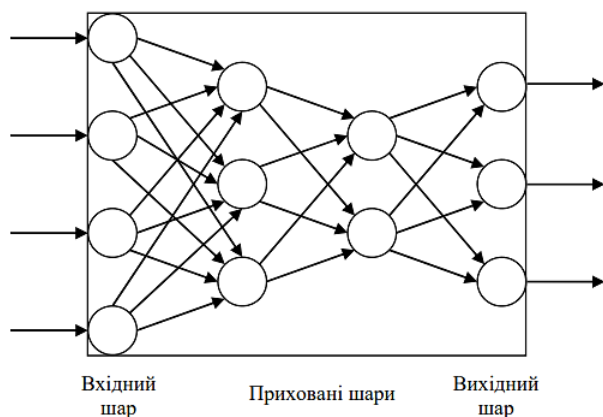


Рис. 1. Структура чотиришарової нейронної мережі

Застосуємо пакет STATISTICA Automated Neural Networks для прогнозування вантажообігу. У табл. 1 представлені статистичні дані вантажообігу в Україні за 2008–2017 рр.

Використовуючи ці дані, побудуємо лінійний графік для отримання інформації про

динаміку вбудованими функціями програми STATISTICA.

Як видно з графіку (рис. 2), маємо зростаючий тренд та незначну періодичність. Періодичність є досить важливою характеристикою, яка в подальшому дасть змогу спростити пошук найкращої моделі.

Використовуючи нейромережу, яка вбудована в програму, знайдемо регресію, використовуючи підфункцію «часові ряди». Це означає, що змінна часового ряду є безперервною, оскільки в дослідженні використовується лише одна змінна, що являє собою вхідну та вихідну цільову функцію. Після навчання отримуємо такі дані (табл. 2).

Продуктивність у цьому разі характеризується величиною кореляції між теперішніми даними та прогнозованими. Чим ближче значення до 1, тим краще. Звертаємо увагу на значення контрольної продуктивності, щоб значення кореляції у навчанні та контрольної підвибірки були схожими за значенням. Це свідчить про те, що модель рівномірно працює як під час навчання, так і під час контролю.

Також отримуємо чисельне значення функціонування помилки, як під час навчання, так

Таблиця 1

Статистичні дані вантажообігу

Період	тис.т	Період	тис.т	Період	тис.т	Період	тис.т	Період	тис.т
січ. 2008 р.	331,4	січ. 2010 р.	287	січ. 2012 р.	391,5	січ. 2015 р.	467,40	січ. 2017 р.	706
лют. 2008 р.	412,3	лют. 2010 р.	287,4	лют. 2012 р.	483,9	лют. 2015 р.	508,90	лют. 2017 р.	1012
бер. 2008 р.	448,1	бер. 2010 р.	475,9	бер. 2012 р.	783,9	бер. 2015 р.	698,00	бер. 2017 р.	1149
квіт. 2008 р.	442,6	квіт. 2010 р.	512,7	квіт. 2012 р.	717,9	квіт. 2015 р.	719,60	квіт. 2017 р.	1012
трав. 2008 р.	520,7	трав. 2010 р.	494,1	трав. 2012 р.	774,7	трав. 2015 р.	909,00	трав. 2017 р.	1095
черв. 2008 р.	459,6	черв. 2010 р.	538	черв. 2012 р.	736,5	черв. 2015 р.	974,00	черв. 2017 р.	917
лип. 2008 р.	478	лип. 2010 р.	559,5	лип. 2012 р.	762,8	лип. 2015 р.	1349,50	лип. 2017 р.	908
сер. 2008 р.	518	сер. 2010 р.	578,1	сер. 2012 р.	732,8	сер. 2015 р.	1380,10	сер. 2017 р.	1197
вер. 2008 р.	490,2	вер. 2010 р.	537,2	вер. 2012 р.	735,7	вер. 2015 р.	1296,80	вер. 2017 р.	931
жовт. 2008 р.	527,1	жовт. 2010 р.	628,5	жовт. 2012 р.	736,9	жовт. 2015 р.	1194,80	жовт. 2017 р.	947
лист. 2008 р.	506,9	лист. 2010 р.	694,2	лист. 2012 р.	665,1	лист. 2015 р.	1059,90	лист. 2017 р.	980
груд. 2008 р.	462,9	груд. 2010 р.	591,1	груд. 2012 р.	542,2	груд. 2015 р.	812,20	груд. 2017 р.	922
січ. 2009 р.	285,1	січ. 2011 р.	389,4	січ. 2014 р.	290,8	січ. 2016 р.	609,00		
лют. 2009 р.	336,8	лют. 2011 р.	538	лют. 2014 р.	399,6	лют. 2016 р.	1019,00		
бер. 2009 р.	376,1	бер. 2011 р.	588,1	бер. 2014 р.	685	бер. 2016 р.	1853,00		
квіт. 2009 р.	406,2	квіт. 2011 р.	636,2	квіт. 2014 р.	606,5	квіт. 2016 р.	1199,00		
трав. 2009 р.	422,1	трав. 2011 р.	654,8	трав. 2014 р.	595,8	трав. 2016 р.	1277,00		
черв. 2009 р.	486,1	черв. 2011 р.	636,7	черв. 2014 р.	1125,7	черв. 2016 р.	1083,00		
лип. 2009 р.	492,2	лип. 2011 р.	620,2	лип. 2014 р.	305,8	лип. 2016 р.	926,00		
сер. 2009 р.	468,1	сер. 2011 р.	687,6	сер. 2014 р.	839,5	сер. 2016 р.	894,00		
вер. 2009 р.	529,1	вер. 2011 р.	747,7	вер. 2014 р.	857,9	вер. 2016 р.	1229,00		
жовт. 2009 р.	550,2	жовт. 2011 р.	776,3	жовт. 2014 р.	864,3	жовт. 2016 р.	1287,00		
лист. 2009 р.	513,1	лист. 2011 р.	750	лист. 2014 р.	767,1	лист. 2016 р.	1347,00		
груд. 2009 р.	462,7	груд. 2011 р.	625,2	груд. 2014 р.	717,7	груд. 2016 р.	801,00		

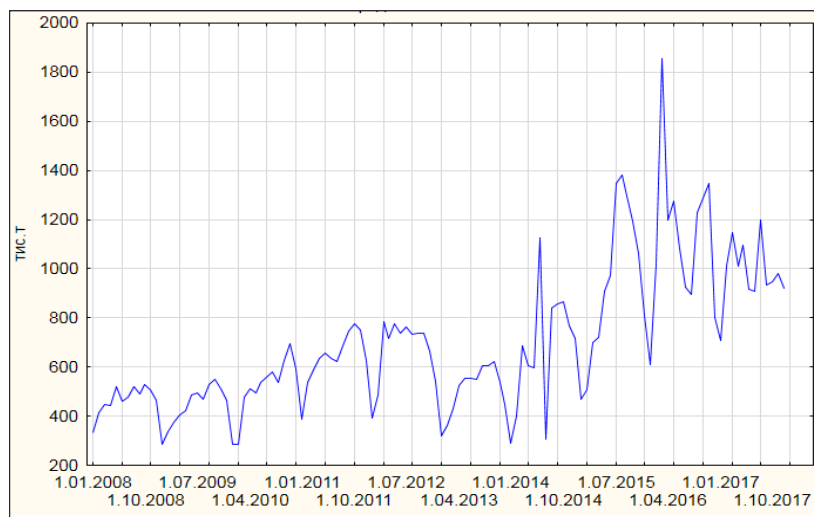


Рис. 2. Загальна динаміка вантажобігу в Україні за 2008–2017 рр.

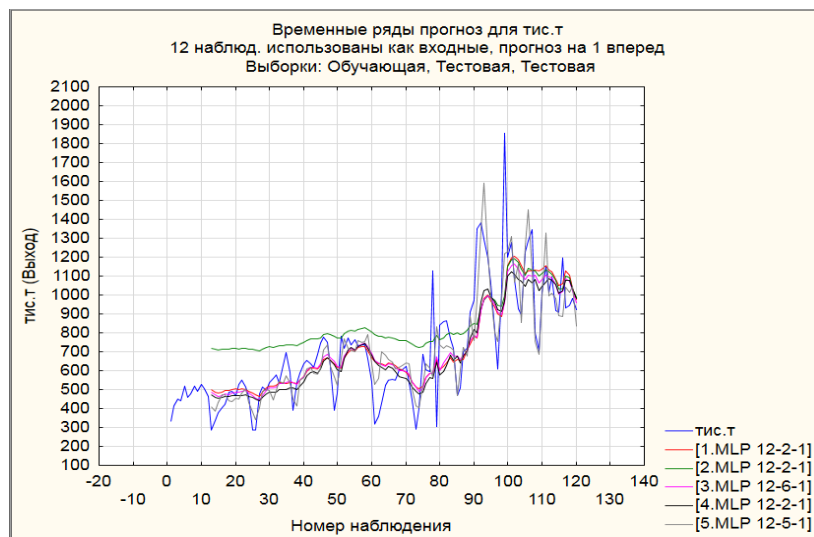


Рис. 3. Графік часового ряду моделей нейромережі

і під час контролю й алгоритм навчання BFGS – ітераційний метод чисельної оптимізації. Цифра означає ітерацію, на якій алгоритм був зупинений, функцію помилки та функцію активації. На основі отриманих даних створимо графік часового ряду (рис. 3), на якому показано синім кольором графік початкового ряду та передбачені ряди іншими кольорами для кожної моделі, у цьому разі кожне передбачене значення ряду будується за минулими значеннями початкових значень, на цьому етапі ми не можемо побачити прогнозний ряд.

Застосувавши функцію часового ряду, створимо графік проєкції для прогнозування майбутнього періоду, в нашому випадку номера спостереження від 120 (2017 р.) до 132 (2018 р.) (рис. 4).

Як видно з рис. 4, найкращий результат показала нейронна мережа № 5, яка спрогнозувала результати прогнозу в табл. 3.

З отриманих результатів нейронної мережі MPL 12-5-1 бачимо, що прогнозний період на 2018 р. отримає прогнозні дані вантажобігу.

Аналізуючи якість нейромережі, можна очікувати більш прийнятний результат, у даному

Таблиця 2

Результат навчання нейромереж

№ Нейромережі	Архітектура	Продуктивність навч.	Контр. продуктивність.	Тест. продуктивність.	Помилка навчання	Контрольна помилка	Тестова помилка	Алгоритм навчання	Функція помилки	Ф-я актив. прихованих нейронів	Ф-я актив. вихідних нейронів
1	MLP 12-2-1	0,792	0,706	0,807	13109,8	28110,03	15564,74	BFGS 5	Су. квадрат.	тотожна	логістична
2	MLP 12-2-1	0,766	0,675	0,794	25103,2	32141,08	25620,31	BFGS 4	Сум. квадрат.	експонента	гіперболічна
3	MLP 12-6-1	0,803	0,723	0,804	12242,1	27988,99	16282,34	BFGS 5	Сум. квадрат.	експонента	експонента
4	MLP 12-2-1	0,814	0,746	0,796	11543,5	28293,08	16810,69	BFGS 6	Сум. квадрат.	гіперболічна	експонента
5	MLP 12-5-1	0,914	0,846	0,807	5594,9	18152,65	16070,56	BFGS 26	Сум. квадрат.	експонента	тотожна



Рис. 4. Прогноз на 2018 р. за допомогою нейромереж

Таблиця 3

Результат прогнозу нейромережі

Період, рік	Тис. т
січень 2018 р.	776,292
лютий 2018 р.	916,446
березень 2018 р.	949,200
квітень 2018 р.	953,103
травень 2018 р.	902,199
червень 2018 р.	813,507
липень 2018 р.	897,549
серпень 2018 р.	913,032
вересень 2018 р.	855,770
жовтень 2018 р.	875,815
листопад 2018 р.	888,571
грудень 2018 р.	801,687

прикладі використовувалися базові параметри програми STATISTICA вбудованої функції нейромережі, які вказувалися для випадкових вибірок – 70%, контрольної вибірки – 15% та тестової вибірки – 15%. Для навчання використовувалося 20 мереж, з яких п'ять результатуючих (найкращих), тип мережі МПЛ з опціями: мінімум прихованих нейронів – 2, максимум прихованих нейронів – 8. Для функції активації МПЛ для прихованих нейронів: тотожна, логістична, гіперболічна та експонента. Для вихідних нейронів використовувалися ті ж самі

параметри, що і для прихованих для більш точного результату.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ми показали використання нейромережі для прогнозування загального обсягу вантажообігу, показано прийнятні результати для базових параметрів програми. Для усунення виявлених недоліків у моделях прогнозування рядів динаміки необхідно задати параметри нейромережі відповідно до затребуваної цілі, щоб отримати прийнятний результат. Для поліпшення якості бажаного результату необхідно задавати більшу кількість прихованих нейронів, використовувати різні функції активації МПЛ та робити тестування на більшій кількості нейромереж. Загалом задача часового ряду представляється у нейромережі як задача багатовимірної регресії, а пошук рішення регресії краще почати з пошуку більш простих моделей та поступово збільшувати складність, якщо якість теперішніх моделей не є прийнятною. Наприклад, найбільш простою є лінійна регресійна модель. У статті було застосовано більш складну модель, яка заснована на нелінійних функціях активації і великій кількості прихованих нейронів. Результат від використання нейромережі з великою кількістю прихованих нейронів має меншу загальну здатність, яку показують мережі, це свідчить про те, що нейромережі гірше прогнозують часовий ряд.

Список використаних джерел:

1. Романовская И.А. Развитие инновационной позиции преподавателя высшей школы в процессе организационного обучения. Современные проблемы науки и образования. 2013. № 2.
2. Звіт за даними Івано-Франківського відділу служби статистики регіональної філії «Львівська залізниця» ПАТ «Укрзалізниця». URL: http://www.ifstat.gov.ua/EX_IN/TZ1.HTM.

3. Трещев А.М. Развитие профессионально-субъектной позиции молодого учителя в процессе внутришкольного обучения. Известия Южного федерального университета. Педагогические науки. 2010. № 8. С. 149–158.

4. Круг П.Г. Нейронные сети и нейрокompьютеры: учебное пособие по курсу «Микропроцессоры». М.: МЭИ, 2002. 176 с.

Oleshko T.I., Khomenko R.I.

APPLICATION OF NEURAL NETWORK TECHNOLOGIES FOR PREDICTING THE VOLUME OF CARGO TRANSPORTATION

The article is devoted to the research of forecasting of cargo turnover on the basis of the use of the method of neural networks. The main advantages and disadvantages of using this technique are highlighted. The characteristics of the quality of various types of neural networks that have been built are presented. The principle of work and methods of constructing neural networks for solving various types of economic problems and decision-making are analysed. Recommendations for improving the accuracy of the result using the method of neural networks are given. The volume of total cargo turnover in Ukraine for 2018 is projected.

Key words: neural network, transportation, forecasting, STATISTICA Automated Neural Networks.

УДК 338.242.42

Фролова Н.Л.

здобувач кафедри менеджменту і адміністрування
Український державний університет залізничного транспорту

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглянуто основні наукові підходи до визначення поняття державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності, зокрема підприємницького сектору. Сформовано авторське визначення економічної категорії «державна регуляторна політика у сфері малого та середнього підприємництва» як напрям державної регуляторної політики, що передбачає застосування системного підходу до формування комплексу дієвих механізмів, методів та інструментів регулятивного, координуючого, підтримуючого та стимулюючого впливу держави на суб'єкти малого та середнього підприємництва для забезпечення їх сталого соціально-економічного розвитку. Розкрито основні напрями реалізації державної регуляторної політики у сфері малого та середнього підприємництва, які згруповано за двома векторами: регулятивного та координуючого і підтримуючого та стимулюючого державного впливу на функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: розвиток, суб'єкти малого та середнього підприємництва, державна регуляторна політика, напрями державної політики, державне регулювання, державна підтримка та стимулювання.

В статье рассмотрены основные научные подходы к определению понятия государственной регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности, в частности предпринимательского сектора. Сформировано авторское определение экономической категории «государственная регуляторная политика в сфере малого и среднего предпринимательства» как направления государственной регуляторной политики, предусматривающей применение системного подхода к формированию комплекса действенных механизмов, методов и инструментов регулятивного, координирующего, поддерживающего и стимулирующего воздействия государства на субъекты малого и среднего предпринимательства для обеспечения их устойчивого социально-экономи-

ческого розвитку. Раскрыты основные направления реализации государственной регуляторной политики в сфере малого и среднего предпринимательства, которые сгруппированы по двум векторам: регулятивного и координирующего, поддерживающего и стимулирующего государственного влияния на функционирование субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: развитие, субъекты малого и среднего предпринимательства, государственная регуляторная политика, направления государственной политики, государственное регулирование, государственная поддержка и стимулирование.

Постановка проблеми. Перехід України від централізованої планової системи управління до соціально орієнтованої ринкової економіки, з одного боку, створив нові можливості для сталого розвитку та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, а з іншого – викликав деякі протиріччя, що стосуються, насамперед, визначення оптимального рівня державного втручання в економічні процеси та забезпечення їх саморегуляції на основі використання ринкового механізму.

Нині сектор малого та середнього підприємства відіграє неабияку роль у забезпеченні сталого зростання національної економіки за рахунок формування доходної частини бюджету країни, забезпечення зайнятості та доходності населення, задоволення потреб суспільства в товарах та послугах, розвитку виробничого та інноваційного потенціалу, формування міжнародного іміджу держави тощо. Проте випереджаючий розвиток суб'єктів підприємницького сектору провідних країн світу, загострення конкуренції на глобальному ринку, відсутність сприятливого бізнес-середовища для розвитку вітчизняних малих та середніх підприємств значно обмежують можливості для реалізації їх потенціалу і забезпечення сталого зростання. У цьому контексті великого значення набуває розроблення ефективної державної політики у сфері регулювання та підтримки розвитку малого та середнього підприємства, тому важливим питанням є вивчення та вдосконалення теоретичних аспектів формування державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розроблення дієвої державної політики у сфері підприємництва викликає значну зацікавленість із боку вітчизняних науковців. Вагомий внесок у формування теоретичного базису державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємства зробили такі вітчизняні вчені, як Н. Азьмук [1], В. Дикань [2], О. Дикань [3], І. Колупаєва [4], О. Сергієнко [5], О. Шeverдіна [6], О. Шраменко [7] та ін. Приймаючи до уваги теоретичні здобутки науковців щодо формування державної політики у сфері підприємницької діяльності, недостатньо вивченим питанням залишається визначення сутності

економічної категорії «державна регуляторна політика у сфері розвитку малого та середнього підприємництва» й основних напрямів її реалізації у сучасних умовах функціонування економічних суб'єктів.

Метою дослідження є вдосконалення теоретичного базису формування державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині в Україні сформовано значну законодавчу та нормативно-правову базу щодо державного регулювання і підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, зокрема розроблено стратегію забезпечення їхнього розвитку на період до 2020 р. Однак розроблені законодавчі та нормативно-правові положення мають дещо декларативний характер, оскільки дають лише загальне уявлення про державну політику у сфері розвитку малих та середніх підприємств і не містять уточнення конкретних заходів щодо державної підтримки та стимулювання їхнього зростання.

Законодавством України поняття державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності розглядається як напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється у межах, порядку та способів, що встановлені Конституцією та законами України [8].

У науковій літературі сформовано значний теоретичний базис щодо визначення сутності поняття державної регуляторної політики у сфері економічної діяльності, зокрема підприємництва, й основних напрямів її реалізації, тому розглянемо деякі з наявних наукових підходів.

Так, О. Шeverдіною [6] запропоновано визначення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності як прямої державної економічної політики для забезпечення ефективного впливу держави на економічні

й соціальні процеси та оптимізації адміністративно-правового регулювання економічних відносин, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин між органами державної влади й іншими суб'єктами регуляторного впливу та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних і неефективних регуляторних актів, оптимізацію меж утручання держави в діяльність суб'єктів господарювання.

І. Колупаєвою [4] розкрито визначення державної регуляторної політики як напряду державної політики, що передбачає синтез правового та економічного регулювання відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, а також адміністративних та економічних відносин між регуляторними органами та іншими органами влади й суб'єктами підприємництва, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання та використання податкових важелів як основного інструменту державного регулювання, який спрямований на стимулювання легальної господарської діяльності суб'єктів господарювання та детінізації бізнесу.

У загальному вигляді державне регулювання економіки вчені розглядають як систему взаємовідносин уряду з економічними агентами для державного впливу на економічні процеси, що є сукупністю фінансово-економічних, організаційно-адміністративних, інституційно-правових та соціально-психологічних методів та інструментів, за допомогою яких держава здійснює економічну діяльність на макро- та мікрорівні [9].

О. Гаркуша [10] визначає термін «державне регулювання економіки» як комплекс заходів (методів) координуючого, стимулюючого й обмежуючого характеру, спрямованих на діяльність суб'єктів господарювання для забезпечення успішного функціонування та розвитку економіки.

О. Кахович та Р. Южека [11] зазначають, що з практичного погляду державне регулювання економіки являє собою сферу діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин із метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики. Ринковий механізм має бути доповнено інструментами, які компенсують його недоліки там, де він не спрацьовує або призводить до результатів, що не відповідають інтересам усього суспільства, тобто механізмом прямого державного регулювання економіки.

О. Гарагонич [12] розкриває сутність державного регулювання господарської діяльності як

системи типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюються уповноваженими державними установами і спрямовані на скерування суб'єктів господарської діяльності в напрямі, необхідному для досягнення необхідного соціально-економічного результату.

О. Сергійко [5] зазначає, що державне управління у сфері підприємництва – це адресна, цілеспрямована, владна, систематична діяльність органів виконавчої влади з реалізації функцій управління, яка знаходить свій вияв у відповідній системі управління та реалізується завдяки використанню спеціального інструментарію – форм та методів управлінської діяльності. За такого підходу зрозуміло, що ефективність державного впливу на сферу підприємництва, створення сприятливих умов для розвитку ринкових відносин, забезпечення соціальної спрямованості економіки пов'язані із системним, комплексним підходом до державного регулювання та державного управління як різновидів організаційної діяльності держави. Такий підхід вимагає узгодженості актів регулювання та актів управління, універсалізації форм та методів державного впливу, забезпеченості виконання функцій управління відповідними організаційними структурами та наділення останніх достатньою та необхідною компетенцією з урахуванням специфіки об'єкта управління.

С. Жарая [13] відзначено, що державне регулювання підприємницької діяльності слід розглядати як окрему функцію державного управління, що являє собою діяльність органів державної влади, яка спрямована на розвиток підприємницької активності суб'єктів господарювання та оптимізацію регуляторних процедур відповідно до норм і стандартів, прийнятих у розвинених економіках, а також з урахуванням динаміки розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища.

Н. Азьмук [1] запропоновано розмежовувати такі поняття, як «державне регулювання», «державна підтримка», «державне управління». Державне регулювання малого підприємництва, на думку автора, слід розглядати як цілеспрямовану, комплексну діяльність державних інститутів стосовно поєднання, узгодження, комбінування різних форм, методів регулювання і підтримки суб'єктів малого підприємництва та його інфраструктури. Державна підтримка є складником системи регулювання розвитку малого підприємництва, яка спрямована на формування сприятливого для розвитку цього сектору економіки середовища і реалізується відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади

для узгодження інтересів держави і малого підприємництва. Державне управління автором визначено як систему органів, які, відповідно до покладених на них функцій і повноважень, здійснюють організуючий вплив на мале підприємництво на відповідному рівні для впорядкування та підвищення його результативності. Також автором зазначено, що взаємозв'язок зазначених понять полягає у такому: «державне управління» та «державна підтримка» пересікаються у частині функцій органів влади щодо створення сприятливого середовища для суб'єктів малого підприємництва та є складниками «державного регулювання».

Приймаючи до уваги розглянуті наукові підходи до трактування сутності понять державної регуляторної політики і державного регулювання підприємницької діяльності доцільно, надати авторське визначення економічної категорії *«державна регуляторна політика у сфері малого та середнього підприємництва»*: це напрям державної регуляторної політики, що передбачає застосування системного підходу до формування комплексу дієвих механізмів, методів та інструментів регулятивного, координуючого, підтримуючого та стимулюючого впливу держави на суб'єкти малого та середнього підприємництва для забезпечення їх сталого соціально-економічного розвитку.

Відповідно до Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні до 2020 р. [14], основними стратегічними напрямками державної політики забезпечення його поступового зростання виділено такі: створення сприятливого середовища для розвитку малого і середнього підприємництва; розширення доступу малого і середнього підприємництва до фінансування; спрощення податкового адміністрування для малого і середнього підприємництва; популяризація підприємницької культури та розвиток підприємницьких навичок; сприяння експорту/інтернаціоналізації малого і середнього підприємництва; підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу малого і середнього підприємництва.

Науковцями висвітлено різноманітні думки щодо визначення основних напрямів державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва. Так, А. Бутенко та І. Сараєвою [15] запропоновано розширити перелік задекларованих стратегічних напрямів розвитку малих та середніх підприємств, включивши такі основні спрямування: сприяння розвитку інноваційного і виробничого підприємництва, забезпечення доступності сучасних технологій для підприємств; розвиток матеріально-технічної бази підприємни-

цтва, підвищення якості продукції; проведення інформаційно-аналітичного і статистичного моніторингу підприємницького сектору; підтримка розвитку підприємницьких мереж (кластери, субконтрактація, франчайзинг та ін.); сприяння розвитку міжрегіональної та зовнішньоекономічної діяльності; захист інтересів малого бізнесу, гарантування його безпеки і соціального захисту підприємців.

Л. Козак та О. Федорук [16] проведено ґрунтовний аналіз і виділено основні напрями державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва: вдосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування; запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, установленим у податковому законодавстві; залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб; забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо; сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва; гарантування прав суб'єктів малого та середнього підприємництва під час здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності; сприяння спрощенню дозвільних процедур і процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого та середнього підприємництва, скороченню строку проведення таких процедур; організація підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого та середнього підприємництва; впровадження механізмів сприяння і стимулювання до використання у виробництві суб'єктами малого та середнього підприємництва новітніх технологій, а також технологій, які забезпечують підвищення якості товарів (робіт, послуг).

Отже, приймаючи до уваги здобутки науковців щодо окреслення основних напрямів державної політики у сфері підприємницької діяльності, доцільно визначити напрями державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, систематизувавши їх за вектором регулятивного та координуючого і підтримуючого та стимулюючого впливу держави (рис. 1).

Так, за вектором регулятивного та координуючого впливу держави на процеси розвитку

Державна регуляторна політика у сфері малого та середнього підприємництва - це напрямок державної регуляторної політики, що передбачає застосування системного підходу до формування комплексу дієвих механізмів, методів та інструментів регулятивного, координуючого, підтримуючого та стимулюючого впливу держави на суб'єкти малого та середнього підприємництва з метою забезпечення їх сталого соціально-економічного розвитку

Вектор регулятивного та координуючого впливу держави:

- удосконалення законодавчого та нормативно-правового регулятивного забезпечення функціонування підприємств;
- зменшення адміністративного та регулятивного навантаження на суб'єкти малого та середнього підприємництва;
- забезпечення мінімізації бюрократичного тягаря;
- удосконалення інформаційних систем взаємодії учасників бізнес-середовища та органів державної влади;
- популяризація підприємництва та залучення населення до підприємницької діяльності, у тому числі створення стимулів для легалізації фізичних осіб підприємців, за рахунок спрощення процедури придбання патенту, удосконалення порядку набуття і припинення підприємницької діяльності, а також оптимізації розміру і порядку сплати податків та страхових внесків єдиним фіксованим платежем;
- координація та підтримка вітчизняних експортоорієнтованих підприємств тощо

Вектор підтримуючого та стимулюючого впливу держави:

- впровадження пільгових умов доступу до держзамовлення суб'єктами малого та середнього підприємництва;
- активізація міжгалузевого співробітництва підприємств на державному та міждержавному рівнях;
- стимулювання процесу формування та інтернаціоналізації кластерних об'єднань за участю суб'єктів малого та середнього бізнесу;
- надання державної підтримки у процесах створення нових галузей;
- розбудова державної фінансової інфраструктури підтримки розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу і розширення доступу до джерел фінансування за рахунок впровадження кредитної гарантійної програми та програми пільгового кредитування;
- створення пільгових умов для залучення вітчизняних та іноземних інвесторів до процесів інвестування розвитку малого і середнього бізнесу;
- активізація розвитку інноваційного та інтелектуального потенціалу за рахунок державної підтримки функціонування науково-дослідних університетів та організацій;
- забезпечення співпраці університетських і галузевих дослідницьких структур;
- розширення можливостей міжнародної співпраці науково-дослідних та освітніх установ;
- розширення можливостей для отримання освіти у сфері підприємництва за рахунок формування державного замовлення у вищих навчальних закладах та організації бізнес-тренінгів на їх основі, організації міжнародного обміну досвідом у сфері підприємницької діяльності;
- створення центрів розвитку та підтримки бізнесу, що будуть проводити тренінги та консультації на безоплатній основі для представників малого та середнього бізнесу, а також фізичних осіб, які планують займатися підприємницькою діяльністю;
- створення умов для розвитку цифрового суспільства та забезпечення фокусування на цифрових технологіях зростання сучасного підприємництва за рахунок впровадження спеціальних програм та формування інструментів підтримки даного процесу (з урахування світових тенденцій) тощо

Рис. 1. Теоретичний базис формування державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва

(авторська розробка)

суб'єктів малого та середнього бізнесу виділено такі напрями: вдосконалення законодавчого та нормативно-правового регулятивного забезпечення функціонування підприємств; зменшення адміністративного та регулятивного навантаження на суб'єкти малого та

середнього підприємництва; забезпечення мінімізації бюрократичного тягаря; вдосконалення інформаційних систем взаємодії учасників бізнес-середовища та органів державної влади; популяризація підприємництва та залучення населення до підприємницької діяль-

ності, у тому числі створення стимулів для легалізації фізичних – осіб підприємців, за рахунок спрощення процедури придбання патенту, вдосконалення порядку набуття і припинення підприємницької діяльності, а також оптимізації розміру і порядку сплати податків та страхових внесків єдиним фіксованим платежем; координація та підтримка вітчизняних експортоорієнтованих підприємств тощо.

Відповідно, за вектором підтримуючого та стимулюючого впливу держави на процеси розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва розкрито такі напрями: впровадження пільгових умов доступу до держзамовлення суб'єктами малого та середнього підприємництва; активізація міжгалузевого співробітництва підприємств на державному та міждержавному рівнях; стимулювання процесу формування та інтернаціоналізації кластерних об'єднань за участю суб'єктів малого та середнього бізнесу; надання державної підтримки в процесі створення нових галузей; розбудова державної фінансової інфраструктури підтримки розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу і розширення доступу до джерел фінансування за рахунок упровадження кредитної гарантійної програми та програми пільгового кредитування; створення пільгових умов для залучення вітчизняних та іноземних інвесторів до процесів інвестування розвитку малого і середнього бізнесу; активізація розвитку інноваційного та інтелектуального потенціалу за рахунок державної підтримки функціонування наукового-дослідних університетів та організацій; забезпечення співпраці університетських і галузевих дослідницьких структур; розширення можливостей міжнародної співпраці науково-дослідних та освітніх установ; розширення можливостей для отримання освіти у сфері підприємництва за рахунок формування державного замовлення у вищих навчальних закладах та

організації бізнес-тренінгів на їх основі, організації міжнародного обміну досвідом у сфері підприємницької діяльності; створення центрів розвитку та підтримки бізнесу, що будуть проводити тренінги та консультації на безоплатній основі для представників малого та середнього бізнесу, а також фізичних осіб, які планують займатися підприємницькою діяльністю; створення умов для розвитку цифрового суспільства та забезпечення фокусування на цифрових технологіях зростання сучасного підприємництва за рахунок упровадження спеціальних програм та формування інструментів підтримки даного процесу (з урахування світових тенденцій) тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянуто наукові підходи до трактування сутності поняття державної регуляторної політики у підприємницькому секторі, що дало змогу сформулювати авторське визначення економічної категорії «державна регуляторна політика у сфері малого та середнього підприємництва» як напрямку державної регуляторної політики, що передбачає застосування системного підходу до формування комплексу дієвих механізмів, методів та інструментів регулятивного, координуючого, підтримуючого та стимулюючого впливу держави на суб'єкти малого та середнього підприємництва для забезпечення їх сталого соціально-економічного розвитку. Приймаючи до уваги авторське визначення поняття державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, розкрито основні напрями її реалізації за двома векторами: регулятивного та координуючого і підтримуючого та стимулюючого впливу держави. Сформований теоретичний базис є основою для розроблення дієвого механізму державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього бізнесу, що визначено як подальший напрям наукового дослідження.

Список використаних джерел:

1. Азьмук Н.А. Управління розвитком малого підприємництва на регіональному рівні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03; Київський національний економічний університет. Київ, 2003. 21 с.
2. Дикань В.Л. Государственное управление развитием экономики Украины в условиях «третьей волны» глобализации. Вісник економіки транспорту та промисловості. 2013. Вип. 43. С. 11–20.
3. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 57. С. 58–66.
4. Колупаєва І.В. Державна регуляторна політика: сутність та принципи формування. Проблеми економіки. 2013. № 4. С. 99–107.
5. Сергійко О.В. Державне регулювання та управління у сфері підприємництва: зміст та функції. Приватне право і підприємництво. 2015. Вип. 14. С. 157–160. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Prip_2015_14_40 (дата звернення: 02.04.2018).
6. Шевєрдіна О.В. Державне регулювання у сфері господарської діяльності: правовий аналіз і тенденції. Юридичний науковий електронний журнал. 2016. № 6. URL: http://lsej.org.ua/6_2016/29.pdf (дата звернення: 12.04.2018).

7. Шраменко О.В. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності на основі розвитку інформатизації економічних систем. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. Вип. 59. С. 32–37.
8. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11.09.2003 № 1160-IV, зі змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 22.09.2016 № 1540-VIII. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1160-15> (дата звернення: 10.04.2018).
9. Основи аграрної економіки / За ред. В. Галушки, Г. Хуленбрука. К.: Вища освіта, 2003. 399 с.
10. Гаркуша О.В. Державне регулювання кредитної кооперації України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03; Полтавський університет економіки і торгівлі. Полтава, 2016. 205 с.
11. Кахович О.О., Южека Р.С. Особливості державного регулювання економіки. Актуальні проблеми держави і права. 2015. С. 119–126.
12. Гарагонич О.В. Теоретичні питання державного регулювання господарської діяльності. Юридична наука, практика та освіта. 2010. Вип. 1. С. 141–147.
13. Жарая С.Б. Сутність та складові механізмів державного регулювання підприємницької діяльності. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». 2013. Вип. 1. С. 33–39.
14. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 504-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80> (дата звернення: 02.04.2018).
15. Бутенко А., Сараєва І. Державна підтримка підприємницького сектору України: досвід і проблеми. Економіка України. 2012. № 5. С. 41–51.
16. Козак Л.С., Федорук О.В. Інфраструктура підтримки малого та середнього підприємництва в Україні. Економіка та управління на транспорті. URL: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/041-057.pdf> (дата звернення: 10.04.2018).

Frolova N.L.

THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE STATE REGULATORY POLICY IN THE FIELD OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Today, small and medium-sized enterprises sector plays an important role in ensuring sustainable growth of the national economy. Small and medium enterprises ensure the formation of the revenue part of the budget of the country, ensuring employment and return of the population, meeting the needs of society in goods and services, developing industrial and innovative potential, forming the international image of the state, etc. However, the advance development of business entities in the leading countries of the world, the intensification of competition in the global market, the lack of a favourable business environment for the development of domestic small and medium enterprises significantly impede the ability to realize their potential and ensure sustainable growth. Therefore, the formation of effective state policy in the sphere of regulation and support of small and medium enterprises development becomes of topical significance. An important issue is the study and improvement of theoretical aspects of the formation of state regulatory policy in the field of small and medium business development.

In the article, the author considers the main scientific approaches to the definition of the concept of state regulatory policy in the field of economic activity, in particular, the business sector. The author's definition of the economic category "state regulatory policy in the sphere of small and medium enterprises" is formed as a direction of the state regulatory policy, which involves applying a systematic approach to the formation of a complex of effective mechanisms, methods, and instruments of regulatory, coordinating, supporting, and stimulating influence of the state on subjects of small and medium-sized businesses in order to ensure their sustainable socio-economic development. The main directions of implementation of the state regulatory policy in the sphere of small and medium enterprises, which are grouped by two vectors – regulatory and coordinating, supporting and stimulating the state influence on the functioning of small and medium business entities are revealed. It will become a theoretical basis for the formation of an effective mechanism of state regulatory policy in the field of small and medium-sized businesses, defined as a direction for further scientific research.

Key words: development, subjects of small and medium entrepreneurship, state regulatory policy, directions of state policy, state regulation, state support and stimulation.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.95:640.4 (045)

Гакова М.В.

асистент кафедри маркетингу,
менеджменту та публічного адміністрування
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна

**МІКРОПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ
ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

У статті розглянуто особливості мікропідходу до управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства. Розкрито теоретичні аспекти управління поведінкою персоналу та отримало подальший розвиток визначення термінів «поведінка персоналу», «управління поведінкою». Охарактеризовано поведінкові рівні управління поведінкою з погляду мікропідходу. Запропоновано оціночну методику визначення факторів внутрішнього середовища та ступеню їхнього впливу на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства. Досліджено внутрішнє середовище підприємств у контексті чинників, що впливають на поведінку індивідів, груп, організації.

Ключові слова: мікропідхід, управління, поведінка, персонал, підприємство, готельно-ресторанне господарство.

В статье рассмотрены особенности микроподхода к управлению поведением персонала предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Раскрыты теоретические аспекты управления поведением персонала и получило дальнейшее развитие определение терминов «поведение персонала», «управление поведением». Классифицированы поведенческие уровни управления поведением с точки зрения микроподхода. Предложена оценочная методика определения факторов внутренней среды и степени их влияния на управление поведением персонала предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Исследована внутренняя среда предприятий в контексте факторов, влияющих на поведение индивидов, групп, организации.

Ключевые слова: микроподход, управление, поведение, персонал, предприятие, гостинично-ресторанное хозяйство.

Постановка проблеми. Сучасні умови ринкових перетворень в економіці України змінюють пріоритети в діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства в умовах нестабільного зовнішнього середовища, тому особливо важливими стають аспекти забезпечення ефективності управління поведінкою персоналу та визначення внутрішніх чинників, що її зумовлюють. У зв'язку із цим актуальності набувають питання, пов'язані з чинниками мікропідходу до поведінки персоналу на підприємствах готельно-ресторанного господарства, які пов'язані з визначенням факторів внутрішнього середовища та ступенем їхнього впливу на управління поведінкою.

У зв'язку з викладеним вище виникає необхідність у розробленні і застосуванні дієвих механізмів та системи інструментів для визначення факторів внутрішнього середовища та ступеню їхнього впливу на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства.

Актуальність проблеми, її теоретичне і практичне значення зумовили вибір теми дослідження, його мету і зміст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Дослідження управління поведінкою персоналу було закладено в наукових працях таких учених, як Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Е. Мейо, Г. Саймон, Ф. Тейлор, А. Файоль та ін.

Питання, пов'язані із застосуванням різного роду інструментів в управлінні персоналом підприємства, висвітлювалися у роботах таких учених, як: А. Кібанов [9; 10], Є. Маслов [13]; теоретичні й практичні питання з урахуванням положень загального менеджменту розглянуто в працях І. Герчикової [12], Ф. Хміля [8], С. Шекшні [14].

Питання стратегічного управління персоналом розглядалися у роботах таких авторів, як Дж. Іванцевич [11], М. Армстронг [7], які трактують управління персоналом як стратегічний та інтегрований підхід до забезпечення сталого успіху організації за рахунок підвищення ефек-

тивності роботи персоналу як на індивідуальному, так і на груповому рівнях.

Дослідженням форм прояву поведінкових реакцій людини як сукупність реакцій організму на стимули зовнішнього середовища знайшли відображення у працях Д. Уотсона [1] – засновника біхевіоризму.

Феномен управління у взаємозв'язку організаційної поведінки і саногенного менеджменту досліджували Ю. Морозюк, С. Морозюк [5].

Загальні проблеми теоретичних аспектів організаційної поведінки розглядалися у наукових роботах таких авторів, як: М. Армстронг [1], В. Бехтерев, І. Бурдянский, О. Гастев, О. Горелов, А. Кібанов [9; 10], П. Керженцев, Ю. Красовський, Д. Макклеланд, К. Оксінюйд [2], Дж. Шермерорн та ін.

Питання, що стосуються дослідження поведінки персоналу в організації, розглянуто в працях таких закордонних і вітчизняних учених, як: Д. Аширов, Дж.В. Ньюстром, К. Девіс, М. Хант, Р. Осборн, К. Оксінюйд [1], В.А. Співак [16], Л. Карташова та ін.

Разом із тим певні питання, що стосуються мікропідходу до управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства, залишаються недостатньо розглянутими, що багато в чому уповільнює не тільки теоретичний розвиток управлінської науки у цій сфері, а й є однією з причин зниження ефективності організацій.

Метою дослідження є дослідити теоретичні нюанси управління поведінкою персоналу та систематизувати поведінкові рівні управління з

погляду мікропідходу; запропонувати оціночну методiku визначення факторів внутрішнього середовища та ступеню їхнього впливу на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час організації управління поведінкою персоналу підприємства готельно-ресторанного господарства зіштовхуються з необхідністю визначення ситуації не тільки з погляду впливу факторів зовнішнього середовища, а й з необхідністю визначення факторів впливу внутрішнього середовища.

Для сучасної організації актуально навчитися управляти поведінкою персоналу, тому що поведінка людини – єдиний об'єктивний показник його моральних якостей, у тому числі мотивів. На працівника організації, що являє собою унікальну єдність професійних і особистісних якостей, впливають різноманітні фактори, що формують поведінку, ці чинники носять характер контекстуальності, тобто відображають специфіку конкретної організації й усього, що з нею пов'язано [6, с. 108].

Тому дослідження особливостей поведінки персоналу в сучасних умовах потребує семасіологічного визначення поняття «поведінка» (табл. 1).

На думку автора, поняття «поведінка» персоналу багатогранне і для цілісного уявлення має в науковій літературі багато типологізацій за формами, але всі форми прояву поведінки мають смисловий зв'язок тільки по відношенню до цілісного усвідомлення поведінки і прояв-

Таблиця 1

Визначення поняття «поведінка»

Визначення поняття «поведінка»	Автор, джерело
Поведінка – це окремі системи реакцій, які виробляє індивідум по відношенню до свого середовища.	Дж.Б. Уотсон [1, с. 271]
Поведінка людини – сукупність усвідомлених, соціально значущих дій, що зумовлені займаною позицією, тобто розумінням власних функцій	А.Я. Кібанов [10, с. 471]
Поведінка – це акти або дії, що здійснюються індивідом або групою у певній логічній послідовності, які складаються у деяку тотожну самій собі лінію, що має характеристики, які достатньо розрізняються	К.Е. Оксінюйд [2, с. 69]
Поведінка – це соціально-психологічний процес, що підлягає певній взаємодії зовнішніх і внутрішніх сил, які відображають особистісні риси і прагнення конкретного суб'єкта. Поведінка – це певна послідовність дій людини, групи або іншої соціальної спільності	К.Е. Оксінюйд [2, с. 69]
Поведінка – це образ життя і дій	С.І. Ожегов [3, с. 526]
Поведінка – це дії людини по відношенню до суспільства, інших людей і предметного світу, що розглядаються з боку їх регуляції суспільними нормами моральності і права	В.А. Співак [16, с. 52–53]
Поведінка – це перш за все зміна. Але не всяка зміна – поведінка. Поведінка на відміну від неорганізованого руху характеризується тим, що вона закінчується у вигляді деякого результату, який був заданий інформаційно ще до початку руху ... задає результат у вигляді мети, що є головною ознакою поведінки	Ю.В. Морозюк, С.Н. Морозюк [5, с. 59]

ляються, як правило, залежно від тієї чи іншої ситуації в різних формах, тобто у цілісній формі поведінки в організації.

Тому, на думку автора поведінка персоналу – це процес послідовних і супідрядних дій, актів, операцій, рухів та ін., основою якого є комплекс формальних установок и неформальних аспектів для індивідів, груп у процесі діяльності підприємства (організації), яке визначається здатністю змінюватися під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

Сучасні умови діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства пов'язані з нестабільним зовнішнім середовищем, що зумовлює необхідність розроблення нових підходів до управління персоналом, зокрема, його поведінкою. Керівниками підприємств усвідомлюється той факт, що основним головним ресурсом організації є люди, тому ефективність управління персоналом забезпечує формування їх конкурентних переваг на ринку.

Необхідно зазначити, що використовувати фактор управління поведінкою персоналу з максимальною вигодою може те керівництво, яке розуміє взаємозв'язок поведінки окремих працівників і груп працівників з ефективністю організації, але не менш важливе розуміння у сучасних умовах, що менеджмент складається з управління як власною поведінкою керівника, так і поведінкою персоналу, а будь-яка поведінка повинна складатися з послідовності дій, скоординованих на основі єдиного плану управління персоналом.

Тому дослідження особливостей управління поведінкою персоналу в сучасних умовах потребує розуміння визначення «управління персоналом» і в контексті стратегічного бачення управління персоналом, його розвитку і впровадження у діяльність підприємств (табл. 2).

Аналізуючи викладені вище визначення «управління персоналом» та «стратегія управління персоналом», необхідно зазначити, що їх поєднують систематичність, формалізований

Таблиця 2

Визначення понять «управління персоналом», «стратегія управління персоналом»

Визначення поняття «управління персоналом»	Автор, джерело
Управління персоналом – це діяльність, яка виконується на підприємствах, сприяє найбільш ефективному використанню працівників для досягнення організаційних і особистих цілей	Дж.М. Іванцевич [11]
Управління персоналом – це самостійний вид діяльності фахівців-менеджерів, головною метою яких є підвищення виробничої, творчої віддачі й активності персоналу	І.М. Герчикова [12]
Управління персоналом полягає у формуванні системи управління персоналом; плануванні кадрової роботи, розробленні оперативного плану роботи з персоналом; проведенні маркетингу персоналу; визначенні кадрового потенціалу й потреби організації в персоналі	А.Я. Кібанов [10]
Управління персоналом – це системне, планомірно організований вплив за допомогою взаємопов'язаних організаційних, економічних і соціальних заходів на процес формування та перерозподілу робочої сили на рівні підприємства, на створення умов для використання трудових якостей працівників для забезпечення ефективного функціонування підприємства й усебічного розвитку зайнятих у ньому працівників	Є.В. Маслов [13]
Управління персоналом – це забезпечення організації необхідною кількістю працівників, що виконують необхідні виробничі функції. Ефективність управління персоналом визначається ступенем реалізації загальних цілей організації	С.В. Шекшня [14]
Визначення поняття «стратегія управління персоналом»	
Стратегія управління персоналом – це плани, напрями дій, послідовність рішень, що приймаються, і методи, що дають змогу дати їм оцінку, провести аналіз і розробити ефективну систему впливу на персонал для реалізації стратегії розвитку організації	А.Я. Кібанов [9]
Стратегія управління персоналом – комплекс загальних довготермінових підходів до управління зайнятістю в організації	Ф.І. Хміль [8]
Стратегічне управління людськими ресурсами – це підхід до прийняття рішень відносно намірів і планів компанії у сфері трудових відносин, а також під час формування політики і практики у сфері наймання, навчання, розвитку, управління ефективністю, оцінки роботи персоналу і міжособистісних відносин	М. Армстронг [7]
Стратегія управління персоналом – це те, чого хотіли б досягти вищі керівники фірми протягом тривалого періоду	Дж.М. Іванцевич [11]

процес, вимірювання, співвіднесення результатів із цілями підприємства. Суттєва різниця між визначеннями полягає у комплексі загальних довготермінових підходів, але в зазначених дефініціях слабо робиться акцент на процес розвитку персоналу.

Тому, досліджуючи актуальність проблеми, автор пропонує визначити трактування управління поведінкою персоналу в такій редакції: **управління поведінкою персоналу – це результат управлінського впливу для досягнення необхідної поведінки працівників й усунення небажаної поведінки для забезпечення ефективного функціонування підприємства та безперервного процесу розвитку персоналу.**

Для управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства на мікрорівні автор виділяє три рівня поведінки для управлінського впливу (рис. 1):

- формальний;
- сутнісний;
- прихований.

Для впливу на поведінку персоналу необхідне розуміння системи ключових понять на рівні управлінського впливу (рис. 2) :

- суб'єкти поведінки;
- способи регулювання поведінки;
- зміни поведінки.

Підтримка, регулювання та зміни поведінки відбувається завдяки суб'єктам впливу на таких рівнях:

– індивідуальному – поведінка окремо взятої людини, яка визначається особливостями його особистості, установками, цінностями і т. д.;

– груповому – поведінка людей під впливом групових норм, цінностей, правил, законів і т. д.;

– організаційному – це форма дій і вчинків людини, що виявляється у стосунках «індивід – організація» на рівні особистості, групи, організації й суспільства.

Враховуючи викладене вище, для визначення факторів внутрішнього середовища та ступеню їхнього впливу на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства автором запропоновано оціночну методіку, яка представлена на рис. 3.

Для виявлення переліку факторів внутрішнього середовища, які впливають на поведінку персоналу на рівні індивіда, групи, організації, автором проведено опитування персоналу 16 підприємств готельно-ресторанного господарства з різних регіонів України. Для узагальнення було використане бінарне відношення. Узагальнення результатів дослідження у контексті факторів, які впливають на управління поведінкою, представлено в табл. 3.



Рис. 1. Рівні поведінки для управлінського впливу для підприємств готельно-ресторанного господарства

Джерело: авторська розробка

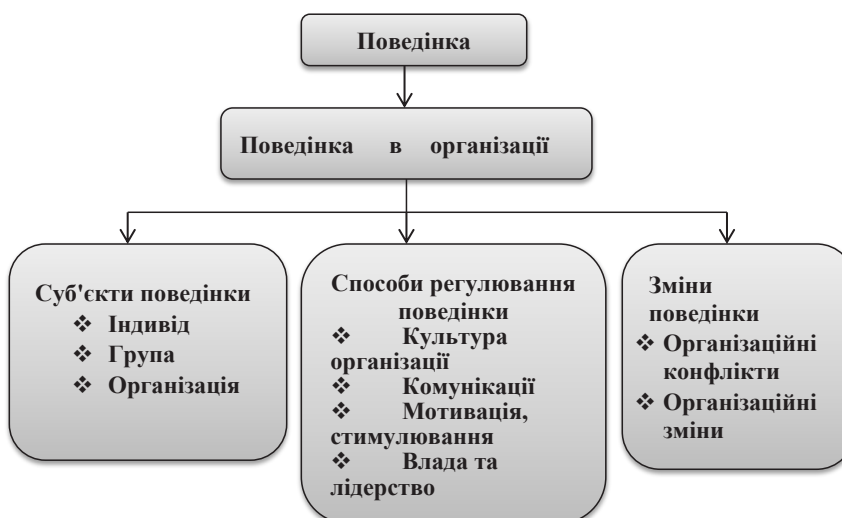


Рис. 2. Система ключових понять регулювання поведінки

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Фундаментальним щодо мікропідходу є твердження, що поведінка – функція особистих характеристик, що взаємодіє з характеристиками навколишнього оточення або середовищем існування індивіда. Це означає, що поведінка індивіда частково пояснюється його особистими характеристиками, частково навколишньою організаційною обстановкою або ситуацією на роботі [15].

Мікропідхід через фактори впливу внутрішнього середовища дає змогу охопити картину управління поведінкою персоналу в її цілісності, що дає можливість керівництву своєчасно проводити діагностику і вирішувати складні ситуації на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, мікропідхід до управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства враховує оперативні питання у сфері управління, задає напрям розвитку й еволюції підприємств, щоб уникнути майбутніх проблем, та є інструментом в руках менеджера, за

Ціль - встановлення переліку факторів внутрішнього середовища та їхній вплив на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства

Оцінювані дії - визначення моделі організаційної поведінки підприємства, визначення відношення до запропонованих факторів впливу (сприятливих, несприятливих) на рівні індивіда, групи, організації

Методи оцінювання: опитувальні, обсервативні, метод аналізу

Послідовність процесу оцінювання:

- визначення моделі організаційної поведінки
- визначення переліку сукупності факторів
- визначення факторів впливу та їх оцінка

Критерії оцінювання: диференційовання, самовідношення, узагальнення

Рівні оцінювання:

- низький (негативний) - переважання негативних (низьких) суджень (оцінок) або однакова кількість позитивних (високих) і негативних (низьких) суджень (оцінок);
- середній (нейтральний) диференційований - незначне переважання позитивного над негативним;
- високий (позитивний) - переважання позитивних суджень (оцінок)

Рис. 3. Оціночна методика визначення факторів внутрішнього середовища та ступеню їх впливу на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства

Джерело: авторська розробка

допомогою якого можливо істотно впливати на результативність функціонування поведінки персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства підприємства.

Таблиця 3

Фактори внутрішнього середовища, які впливають на управління поведінкою персоналу на рівні індивідів, груп організації

Рівні впливу фактор внутрішнього середовища		
Індивід	Група	Організація
Динаміка розвитку особистості	Структура	Цілі організації
Залученість	Склад групи	Технології
Компетенція	Згуртованість	Кадрова політика
Конфлікти (вирішення)	Комунікації	Культура організації
Морально-психологічний клімат	Ціннісні орієнтації	Методи впливу, існуючий стиль поведінки і спосіб дії власників та менеджменту
Мотивація	Статус	Організаційний розвиток
Очікування, сприйняття	Групова динаміка	Специфічні особливості, якими володіє організація
Стиль керівництва	Групові норми	HR-репутація
Ціннісні орієнтації		

Список використаних джерел:

1. Уотсон Дж.Б. Психология как наука о поведении. М.: АСТ-ЛТД, 1998. 704 с.
2. Оксина К.Э. Организационное поведение: учебник. М.: КНОРУС, 2009. 480 с.
3. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка; 6-е изд., доп. М.: Мир и Образование, 2011. 736 с.
4. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Феномен управления организационным поведением и саногенный менеджмент. Вестник Финансовой академии. 2010. Вып. 6. С. 59–64.
5. Магура М.И. Чем, кроме денег, можно мотивировать персонал? Служба кадров и персонал. 2006. № 5. С. 108.
6. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 328 с.
7. Хміль Ф. І. Управління персоналом: підруч. для студ. вищ. навч. закл. К.: Академвидав, 2006. 488 с.
8. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. пособ. М.: ИНФРА-М, 2005. 301 с.
9. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник; под ред. А.Я. Кибанова; 4-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2010. 695 с.
10. Иванцевич Дж.М. Человеческие ресурсы управления: Основы управления персоналом. М.: Дело, 2003. 364 с.
11. Герчикова И.Н. Менеджмент. М.: Юнити, 2009. 511 с.
12. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятий. М.: ИНФРА-М, 2015. 492 с.
13. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. М.: Интел-Синтез, 2002. 368 с.
14. Кузьмин С.С. Понятие концепции ведения бизнеса: микро- и макроподход. Экономика и управление народным хозяйством. 2015. Вып.10(131). С. 43–46.
16. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. СПб.: Питер, 2000. 416 с.

Gakova M.V.

MICRO APPROACH TO THE MANAGEMENT OF PERSONNEL BEHAVIOUR AT HOTEL RESTAURANT ENTERPRISES

Peculiarities of the micro approach to the behaviour of the hotel and restaurant enterprises' personnel are considered in the article. Theoretical aspects of personnel behaviour management were revealed and further development of the definition of terms "personnel behaviour", "behaviour management" was obtained.

In the author's view, the concept of "personnel behaviour" has meaning only connection towards the holistic understanding of behaviour and occurs, as a rule, depending on one or another situation in different forms, that is, in a holistic form of behaviour in the organization.

Definition of "personnel behaviour" is considered by the author as a process of consistent and subordinate actions, acts, operations, movements and so on, which is based on a complex of formal settings and informal aspects for individuals, groups in the process of enterprise (organization), defined by the ability to change under the influence of internal and external factors.

The author's definition: "management of personnel behaviour" is the result of administrative influence to achieve the necessary behaviour and eliminate unwanted behaviour for the purposes of the organization.

For the management of personnel behaviour of hotel and restaurant business at the micro level, the author identifies the following three levels of behaviour for administrative influence: formal, essential, hidden.

The behavioural levels of management of personnel behaviour in terms of micro-approach are characterized in the article.

The author considers the key concepts of the system of regulation of behaviour in the organization.

A valuation method for determining the factors of the internal environment and identifying the degree of their influence on the behaviour of the personnel of the hotel and restaurant enterprises is proposed in the article. On the basis of the proposed method, the internal environment of enterprises is investigated in the context of factors influencing the behaviour of individuals, groups, organizations. The author summarized the research results in the context of factors that have a positive impact and negative effects.

Thus, the micro approach to behaviour management at an enterprise takes into account current and operational issues and is a tool in the hands of the manager, through which it is possible to significantly influence the performance of the enterprise.

Key words: micro approach, management, behaviour, personnel, enterprise, hotel and restaurant business.

Гаранчевська І.А.

студентка

Луцький національний технічний університет

Кривов'язюк І.В.

кандидат економічних наук,

професор кафедри підприємництва, торгівлі

та біржової діяльності

Луцький національний технічний університет

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті на основі критичного аналізу наукових праць учених сучасності уточнено сутність поняття «соціальне підприємництво». Аналіз стану соціального підприємництва в Україні дав змогу побудувати «дерево проблем», установити причини їх виникнення. Відповідно до виявлених проблем, побудовано «дерево цілей» розвитку соціального підприємництва в Україні. Розкрито напрями розвитку соціального підприємництва в Україні в довгостроковій перспективі: Quantitative effect – збільшення кількості соціальних підприємств; Legitimate ground – законодавче підґрунтя для розвитку соціального підприємництва; Boom of information – інформаційне перезавантаження країни в напрямі розвитку соціального підприємництва; Economic recovery – економічний розвиток країни. Уточнено вибір стратегічних напрямів розвитку соціального підприємництва на основі ET(R)-аналізу. Запропоновано шляхи активізації розвитку соціального підприємництва в Україні.

Ключові слова: соціальне підприємництво, соціальне підприємство, дерево проблем, дерево цілей, стратегія, ET(R)-аналіз.

В статье на основе критического анализа научных трудов ученых современности уточнена сущность понятия «социальное предпринимательство». Анализ социального предпринимательства в Украине позволил построить «дерево проблем», установить причины их возникновения. Согласно выявленным проблемам, построено «дерево целей» развития социального предпринимательства в Украине. Раскрыты направления развития социального предпринимательства в Украине в долгосрочной перспективе: Quantitative effect – увеличение количества социальных предприятий; Legitimate ground – законодательная основа для развития социального предпринимательства; Boom of information – информационная перезагрузка страны в направлении развития социального предпринимательства; Economic recovery – экономическое развитие страны. Уточнен выбор стратегических направлений развития социального предпринимательства на основе ET (R)-анализа. Предложены пути активизации развития социального предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальное предприятие, дерево проблем, дерево целей, стратегия, ET(R)-анализ.

Постановка проблеми. Соціальне підприємництво у світі набуває стрімкого розвитку, що характерне як для високорозвинених країн, таких як США, Канада, Великобританія, Німеччина, Франція, Італія тощо, так і для слаборозвинених, таких як Чилі, Малайзія, Колумбія, Індія та ін. Україна не повинна стояти осторонь додаткових можливостей для розвитку, адже поряд з участю у глобальних інтеграційних процесах слід вирішувати й нагальні соціально-економічні негаразди, які мають місце всередині країни: безробіття, соціальна нерівність, бідність. У високорозвинених країнах запровадження соціального підприємництва та його підтримка місцевою і законодавчою владою приносять багато позитивних зрушень в економіці та соціальній сфері. В Україні соціальне підприємни-

цтво тільки на шляху до розвитку, існує безліч проблем, які заважають його просуванню: законодавча невизначеність, відсутність державної підтримки, нестача фінансування, складні соціально-економічні умови тощо. Потреба у розв'язанні зазначених проблем зумовлює необхідність використання стратегічних підходів до розвитку соціального підприємництва в Україні, адже вимагають уточнення проблематика та цільове спрямування його розвитку, визначення векторів і стратегій у довгостроковій перспективі. Актуальність досліджуваної проблематики підкреслює й необхідність вирішення соціально-економічних негараздів не лише сьогодні, але й на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань теоретичного змісту та прак-

тичних засад розвитку соціального підприємництва займалося багато вчених сучасності. Так, А. Арапетян та О. Архипчук [1] розкривають історію розвитку соціального підприємництва, особливості побудови такого бізнесу та наявні моделі його реалізації. У науковому доробку С. Бойченко [2] окреслено особливості становлення соціального підприємництва в Україні. Теоретичні засади визначення сутності соціального підприємництва та умови його формування в Україні досліджено у статті Н. Добрової [3]. У роботі [4] авторами пропонується соціальне підприємництво використовувати як інструмент розв'язання соціально-економічних конфліктів. М. Полтавська [7] соціальне підприємництво розглядає як ідею й як процес. Про проблеми та перспективи розвитку соціального підприємництва, основні його види та тенденції розвитку йдеться у доробку [8]. На необхідності правового врегулювання засад розвитку соціального підприємництва зосереджує увагу К. Смаглій [9]. М. Hlady-Rispa і V. Servantie [11] уточнюють низку положень соціального підприємництва, зокрема його інтеграційну структуру, доцільність аналізу та співставлення його цінностей. Проте поза увагою лишаються стратегічні напрями розвитку соціального підприємництва.

Метою дослідження є розроблення стратегічних напрямів розвитку соціального підприємництва в Україні на основі аналізу проблем його становлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «соціальне підприємництво» та його суть визначаються науковцями з різних боків. А. Арапетян та О. Архипчук розуміють під соціальним підприємництвом поєднання організацій із соціальними місіями та комерційний підхід до самофінансування їх соціальних заходів [1]. С. Бойченко зазначає, що соціальне підприємництво – це підприємницька діяльність, що спрямована на пом'якшення або вирішення соціальних проблем [2, с. 18]. Н. Добрава відзначає, що «соціальне підприємництво – це система господарювання, складниками якої є соціальні підприємства, а соціальні підприємства – це соціально орієнтовані суб'єкти підприємництва, діяльність яких спрямована на досягнення добробуту територіальних громад (соціальні, екологічні та етичні цілі) шляхом використання системного взаємозв'язку розвитку соціального підприємництва і розвитку місцевої економіки» [3, с. 113].

Критичний аналіз запропонованих трактувань даного поняття дає змогу встановити, що С. Бойченко дає вузьке визначення, де не зазначається механізм дії соціального підприємництва; Н. Добрава не вказує на комерційне походження такої господарської діяльності;

А. Арапетян та О. Архипчук зазначають результат роботи соціальних підприємств – самофінансування соціальних заходів, що значно обмежує існуючу роль, адже соціальне підприємство має вагомішу силу і здатне вирішувати або ж пом'якшувати соціально-економічні конфлікти.

Вважаємо, що соціальне підприємництво слід тлумачити як господарську діяльність соціально орієнтованих суб'єктів, мета якої полягає у забезпеченні сталого розвитку громад, вирішенні або пом'якшенні наявних у суспільстві конфліктів, що здійснюється із застосуванням бізнес-підходів, інновацій, використовуючи комерційні методи та створюючи соціальний ефект.

В Україні розвитком соціального підприємництва здебільшого займаються неприбуткові громадські організації, тому що їхня мета тотожна меті діяльності соціальних підприємств і передбачає вирішення соціальних проблем, серед них: бідність, інклюзивність, якість освіти, корупція, війна на сході України, безробіття, гендерна дискримінація, расизм, погіршення стану здоров'я населення та ін.

В Україні станом на 2016 р. зареєстровано лише 150 соціальних підприємств, які розподілені по всій території країни за винятком Рівненської області. Найбільша кількість підприємств у Київській (38 од.) і Львівській (15 од.) областях. Аналіз основних показників діяльності соціальних підприємств України показав, що сума річного фінансового обороту для 63 соціальних підприємств становила до 500 тис. грн., для 20 – у межах від 500 тис. до 1 млн. грн., для 18 – від 1 млн. до 5 млн. грн., для 9 соціальних підприємств – від 5 млн. грн. Лише 23 зі 150 підприємств отримували прибуток. Динаміка прибутковості діяльності в період 2014–2016 рр. указує на її скорочення [10].

Аналіз ситуації, що склалася в Україні навколо соціального підприємництва, дає змогу виділити проблеми, які супроводжують його розвиток (рис. 1).

Отже, доцільно виділити такі основні причини повільного розвитку соціального підприємництва: відсутність узаконення соціального підприємництва як суспільно необхідного явища, недостатня поінформованість населення щодо можливостей та ролі соціального підприємництва, незначна кількість соціальних підприємств та нестабільна ситуація у країні, що, з одного боку, дає розуміння нагальної потреби в популяризації соціального підприємництва для боротьби з наявними соціальними проблемами, а з іншого – сповільнює розвиток такої діяльності, оскільки не створено умов для успішного функціонування соціальних підприємств.

Для вирішення наявних проблем доцільно забезпечити досягнення стратегічних і тактич-

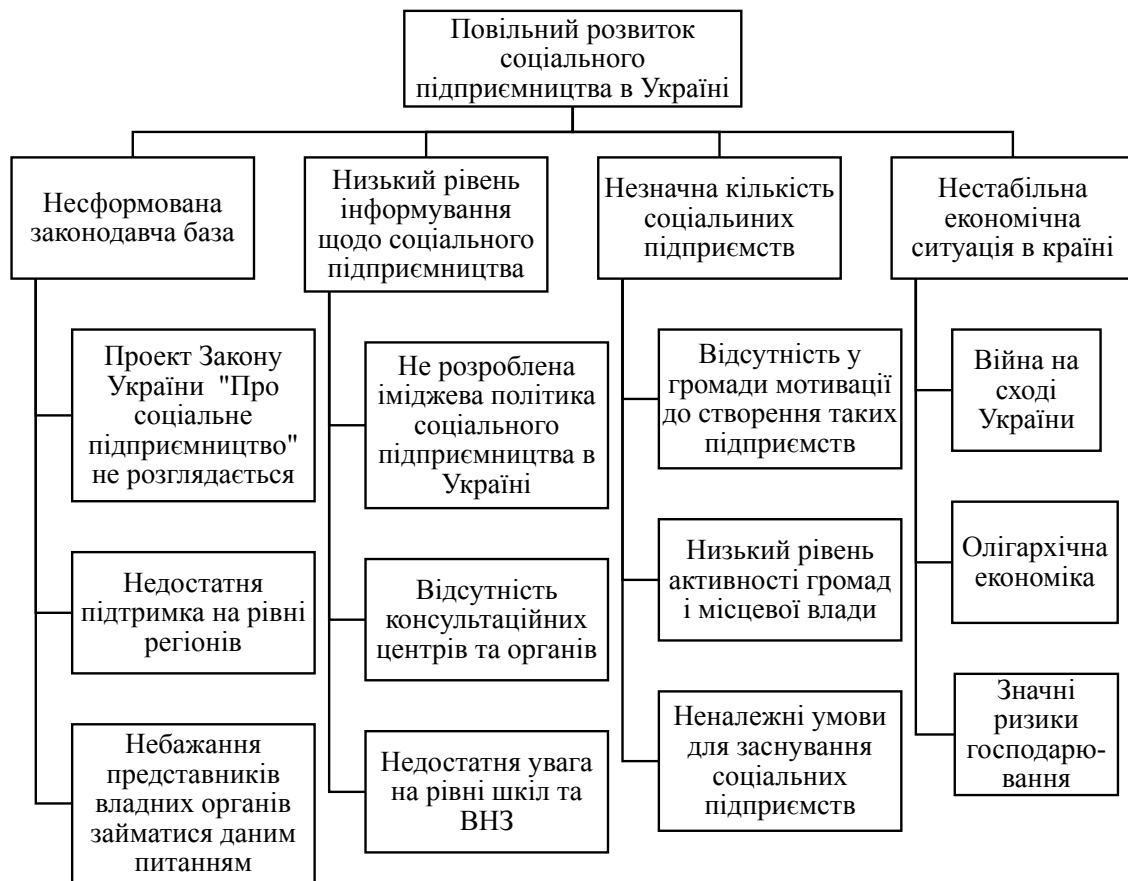


Рис. 1. «Дерево проблем» розвитку соціального підприємництва в Україні

них цілей, результативність яких дасть змогу соціальному підприємництву стрімко розвиватися (рис. 2).

Отримане «дерево цілей» розвитку соціального підприємництва дає змогу виокремити чотири вектори його стратегування в Україні: Quantitative effect – зростання кількості соціальних підприємств, створення кількісного ефекту; Legitimate ground – законодавче підґрунтя для розвитку соціального підприємництва; Boom of information – інформаційне перезавантаження країни стосовно розвитку соціального підприємництва; Economic recovery – економічний розвиток країни.

Quantitative effect. Цей стратегічний напрям передбачає створення більшої кількості соціальних підприємств, які можуть мати будь-яку організаційно-правову форму. В Україні зазвичай це ФОП, громадські організації, підприємства громадського об'єднання, приватні підприємства, ТОВ та ін. [10, с. 9]. Вважаємо, що чим більше соціальні підприємці будуть себе позиціонувати, тим швидше зможуть привернути увагу зовнішнього середовища, формуючи зацікавленість громади до цього руху. Перевагами таких дій є: масовість, велике охоплення громади, широке охоплення соціально-

економічних проблем населення, їх часткове вирішення, створення великої кількості робочих місць. Серед недоліків зазначимо, що якщо такі підприємства створюють громадські організації, то ті зазвичай необізнані з процесами ведення бізнесу, проте в Україні нині проводиться багато тренінгів, воркшопів, курсів, які є безкоштовними, розповсюджується велика кількість роздаткового матеріалу, посібників та книг, міжнародні організації, які працюють в Україні, популяризують соціальне підприємництво через проведення стажувань, форумів, надання грантової підтримки (програма UCAN за підтримки USAID, Британська рада в Україні, Міжнародний фонд «Відродження», Німецький дитячий фонд (ChildFund Deutschland), Програма розвитку ООН, Міжнародна організація з міграції, ОБСЄ та багато інших) [8, с. 30]. Також недоліками є те, що в Україні люди мають низькі доходи, їх важко спрямувати на створення соціального підприємства, адже потрібно забезпечувати себе та сім'ю, відсутня мотивація до створення даних підприємств, часто не дають пільг та кредитів.

Legitimate ground. Створення законодавчого підґрунтя – дуже важливий стратегічний напрям, адже підприємцям потрібно розуміти,

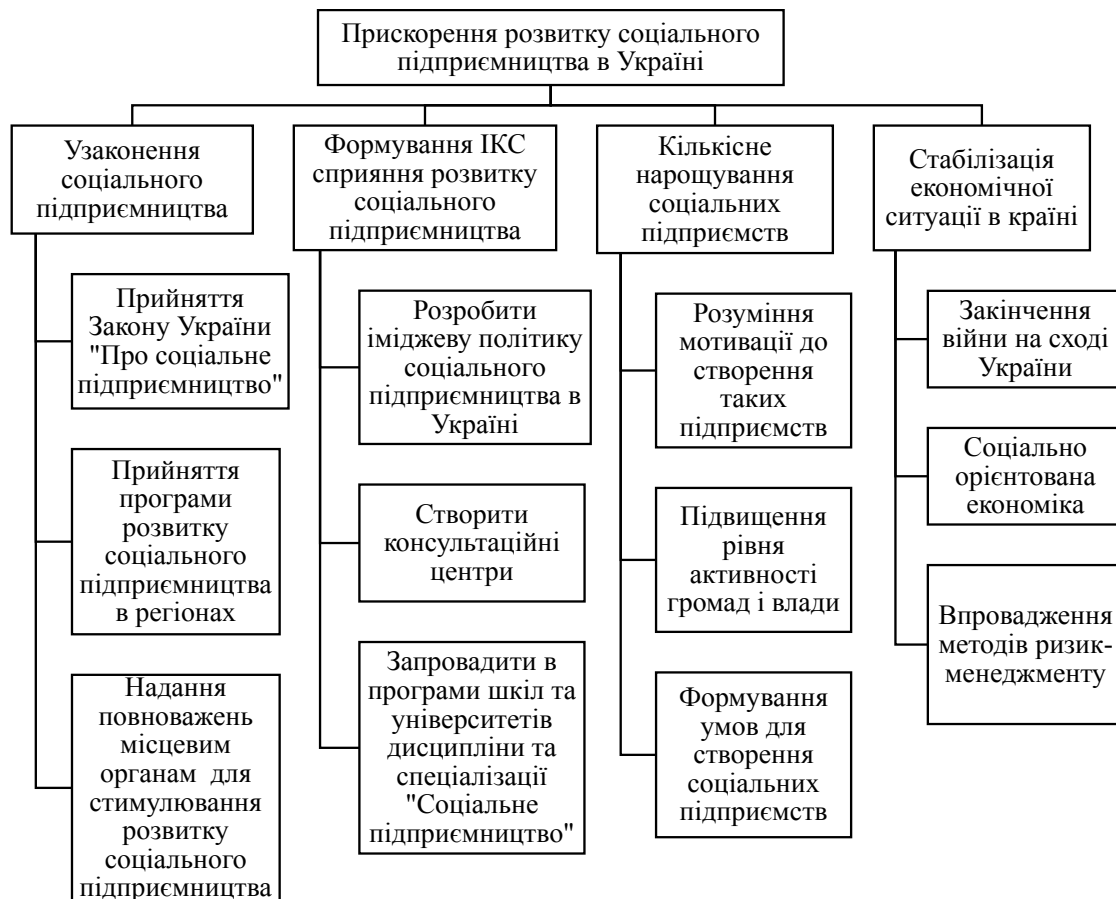


Рис. 2. «Дерево цілей» розвитку соціального підприємництва в Україні

в якому нормативно-правовому просторі вони знаходяться. Часто причинами відмови від заснування соціального підприємства є саме те, що особа-засновник не розуміє механізму його функціонування. Комітет Верховної Ради з податкової політики відхилив перший законопроект «Про соціальні підприємства», який був ініційований депутатом О. Фельдманом у 2012 р., ще на стадії його розгляду в комітеті, а другий законопроект цього ж депутата «Про внесення зміни до статті 154 Податкового кодексу України щодо підтримки соціальних підприємств» був знятий ним самим після відхилення розгляду першого. Впродовж нової каденції Верховної Ради депутати не зробили жодних інших спроб підняти питання законодавчого забезпечення соціального підприємництва [9], проте вже в 2015 р. О. Фельдман подав оновлений законопроект «Про соціальні підприємства», який й досі перебуває на розгляді, хоча ми можемо сміливо стверджувати, що нині він у стані застою. Перевагою цієї стратегії є те, що її застосування дасть змогу населенню зрозуміти механізм та роботу соціального підприємства, процедуру його реєстрації, правову форму, закон повинен дати відповідь на багато поставлених нині питань. Уважаємо, що

у прийнятті такого закону повинні брати участь не лише депутати, а й громадські активісти, бізнес-структури, тобто всі три сектори економіки. Недоліком стратегії є значні затрати на дослідження та формування закону з урахуванням інтересів трьох сторін.

Boom of information. Стратегія, котра полягає в інформуванні громадян про можливості реалізувати себе у сфері соціального підприємництва. Вважаємо, формування інформаційно-комунікаційного середовища в даному напрямку повинне проявлятися через усі види реклами (зовнішню, телевізійну, радіо і т. д.), важливо закарбувати дане поняття, дати його цілкове розуміння та зацікавити соціум у важливості соціального підприємництва. Також доцільно запровадити в програми шкіл та університетів відповідно дисципліну та спеціалізацію «Соціальне підприємництво», ініціювати проведення більшої кількості тренінгів, форумів, лекцій та воркшопів на цю тематику, створення єдиної іміджевої політики держави у сфері соціального підприємництва, залучення до цього міжнародних організацій та фондів, використання можливостей ЗМІ. Перевагами такої стратегії є порівняно менші затрати коштів, проте недоліком є те, що існує необхід-

ність формування єдиного розуміння концепції соціального підприємництва.

Economic recovery. Цей стратегічний напрям пов'язаний зі стабілізацією економічної ситуації в Україні. Включає розвиток малого та середнього бізнесу, зменшення безробіття, зростання доходів населення, створення інноваційної продукції. Реалізується в умовах зростання економіки, коли громадяни можуть вести соціальний бізнес, створювати соціальні підприємства, дбати про інших. Перевагою є всеосяжність. Недоліком є те, що важко досягнути високих результатів відразу, все потрібно робити поступово, це забирає багато часу.

Уточнення вибору стратегічних напрямів розвитку соціального підприємництва пропонуємо здійснювати на основі ET(R)-аналізу, зважаючи на кінцевий ефект та затратені час або ресурси (рис. 3).

Найбільш ефективними серед перелічених напрямів розвитку соціального підприємництва в ситуації, у якій країна перебуває нині, є Boom of information та Economic recovery. Інформування – це легкий та доступний спосіб дати можливість людям зрозуміти необхідність поширення соціального підприємництва та його роль, при цьому відбуваються незначні затрати ресурсів, сил та часу порівняно з іншими напрямками. Економічне зростання – дуже важка для впровадження стратегія, яка потребує значних фінансів, часу та інших ресурсів, але, звісно, вона є надзвичайно ефективною, тому що охоплює всі сфери економіки.

Quantitative effect та Legitimate ground – стратегічні напрями, котрі принесуть менший ефект від їх упровадження, проте якщо дивитися на довгострокову перспективу, то їх ефект зростатиме. На прийняття закону потрібно менше ресурсів, ніж на стимулювання зростання кількості соціальних підприємств, адже на це потрібні пільги, державна допомога, кредитування.

Запропоновані напрями розвитку соціального підприємництва потребують детального вивчення та розроблення конкретного покрокового плану дій, проте вони можуть стати орієнтиром для подальшої роботи. Варто зазначити, що найкращий ефект спостерігатиметься за їх комплексного поєднання, але з урахуванням положень пропорційності функціонування систем [6].

До першочергових шляхів активізації розвитку соціального підприємництва в Україні

вважаємо за доцільне віднести: законодавчо-нормативне узаконення процесу соціального підприємництва, механізмів підтримки його розвитку; створення умов для формування інформаційно-комунікативного середовища поширення знання про його роль у суспільстві для вирішення соціально-економічних проблем; фінансову підтримку розвитку соціального підприємництва; поліпшення взаємодії між суспільством і владою, підприємцями та органами місцевого самоврядування.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті розв'язано актуальну наукову проблематику – розроблення стратегічних напрямів розвитку соціального підприємництва в Україні на основі аналізу проблем його становлення.

Критичний аналіз наукових публікацій учених сучасності вказує на гостру полеміку навколо сутності соціального підприємництва, котре на сучасному етапі розвитку економічної теорії пропонуємо розуміти як господарську діяльність соціально орієнтованих суб'єктів, мета якої полягає у забезпеченні сталого розвитку громад, вирішенні або пом'якшенні наявних у суспільстві конфліктів, що здійснюється із застосуванням бізнес-підходів, інновацій, використовуючи комерційні методи та створюючи соціальний ефект.

Аналіз стану соціального підприємництва в Україні дає змогу встановити, що його характеризує стадія становлення. У процесі дослідження визначено, що основними проблемами його розвитку є низький рівень інформування населення стосовно соціального підприємництва, нестабільна економічна ситуація, що не створює умов для його розвитку, відсутність державної підтримки та легального статусу соціального підприємництва, зокрема існує необхідність у прийнятті закону для полегшення механізму забезпечення функціонування соціального підприємництва, незначна кількість прикладів успішних соціальних підприємств. Це вимагає відповідного розроблення напрямів розвитку соціального підприємництва: Quantitative effect – зростання кількості соціальних підприємств; Legitimate ground – законодавче

Ефект	Високий	Boom of information	Economic recovery
	Низький	Legitimate ground	Quantitative effect
		Незначні	Значні
Затрати часу або ресурсів			

Рис. 3. Матриця вибору стратегічних напрямів розвитку соціального підприємництва в Україні

підґрунтя для розвитку соціального підприємництва; Boom of information – формування інформаційно-комунікаційного середовища сприяння розвитку соціального підприємництва; Economic recovery – стабілізація економічної ситуації в країні.

Вибір стратегічних напрямів розвитку соціального підприємництва пропонуємо здійсню-

вати на основі ET(R)-аналізу, зважаючи на кінцевий ефект та затрачені час або ресурси.

Подальші розвідки слід спрямувати в напрямі розроблення дієвих методів і засобів механізму стимулювання розвитку соціального підприємництва, здатних сформувати належну основу для прийняття ефективних управлінських рішень у системі регіонального управління.

Список використаних джерел:

1. Арапетян А., Архипчук О. Чисті прибутки соціального підприємництва. Практика управління. 2008. № 7. URL: http://svb.ua/sites/default/files/Social_enterprises.pdf.
2. Бойченко С. Особливості соціального підприємництва в Україні. Ukraine – EU. Modern technology, business and law: collection of international scientific papers: in 2 parts. Chernihiv: CNU. 2016. № 1. С. 18–20.
3. Доброва Н. Соціальне підприємництво. Економічні інновації. 2015. № 59. С. 112–117.
4. Кривов'язюк І.В., Гаранчевська І.А. Соціальне підприємництво та його роль у вирішенні соціально-економічних конфліктів. Процесне управління та корпоративна соціальна відповідальність підприємницьких структур: матеріали міжн. наук.-практ. Інтернет-конф. (22 грудня 2017 р.); відп. ред. О.М. Полінкевич. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. С. 163–165.
5. Кривов'язюк І.В., Кухарук Н.В. Теоретичні засади розвитку підприємницького середовища в умовах децентралізації економіки. Економічний форум. 2017. № 3. С. 51–56.
6. Кривов'язюк І.В., Тишко І.Я. Теорія пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем. Наука й економіка. 2009. № 4(16). С. 166–173.
7. Полтавская М. Социальное предпринимательство как идея и как процесс: взгляд некоммерческих организаций. Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 7: Философия. Социология и социальные технологии. 2015. № 3(29). С. 136–150.
8. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін: посібник / А. Свинчук та ін. К.: ВІ ЕН ЕЙ, 2017. 188 с.
9. Смаглий К. Чи потрібен Україні закон про соціальне підприємництво? Соціальне підприємництво в Україні. URL: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/135-chy-potriben-ukraini-zakon-pro-sotsialne-pidpriemnytstvo>.
10. Соціальні підприємства в Україні. Підсумковий звіт за результатами дослідження. Київ. 2017. URL: <https://drive.google.com/file/d/0B6DSntNixLtLZHFoTmJ5SIVjS2s/view>.
11. Hlady-Rispa, M. and Servantie, V. Deconstructing the Way in Which Value is Created in the Context of Social Entrepreneurship. International Journal of Management Reviews. 2018. Vol. 20, Issue 1. P. 62–80.

Haranchevska I.A., Kryvovyazyuk I.V.

STRATEGIC DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

The conducted research provided a solution to the relevant scientific problem concerning the development of strategic directions of development of social entrepreneurship in Ukraine based on analysis of its formation problems.

A critical analysis of the scientific publications of modern scholars points to a sharp debate about the essence of social entrepreneurship, which at the present stage of the development of economic theory is suggested to understand as the economic activity of socially oriented subjects, which purpose is to ensure the sustainable development of communities, to solve or mitigate existing conflicts in society that is implemented with a use of business approaches, innovations, as well as commercial methods and creating a social effect.

Analysis of the state of social entrepreneurship in Ukraine allows establishing that it is characterized by the stage of formation. In the course of the research, it was determined that the main problems of its development are a low level of informing the population about social entrepreneurship, the unstable economic situation that does not create conditions for its development, the lack of state support and legal status of social entrepreneurship, in particular, there is a need for a law to ease the mechanism ensuring the functioning of social entrepreneurship, a small number of examples of successful social enterprises. This requires an appropriate directions of development of social entrepreneurship: "Quantitative effect" – the growth of the number of social enterprises; "Legitimate ground" – legislative basis for the development of social entrepreneurship; "Boom of information" – formation of information and

communication environment for the promotion of social enterprise; "Economic recovery" – stabilization of the economic situation in the country.

The choice of strategic directions of development of social entrepreneurship is suggested to make on the basis of the ET(R)-analysis method, taking into account the final effect and the time or resources spent.

Further research should be directed towards the development of effective methods and tools for stimulating the development of social entrepreneurship, capable of forming the appropriate basis for the adoption of effective management decisions in the system of regional governance.

Key words: social entrepreneurship, social enterprise, problem tree, tree objectives, strategy, ET(R)-analysis.

УДК 640.4-028.42:338.48:330

Завідна Л.Д.

докторант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
кандидат сільськогосподарських наук, доцент
Київський національний торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Проведено аналіз та здійснено оцінку стратегічного портфеля підприємства готельного бізнесу з використанням матриці Бостонської консультативної групи (БКГ). Побудовано матрицю БКГ «темپ зростання – частка ринку» за чистим доходом від реалізації продукту (послуг) готельних підприємств. Визначено конкурентні позиції продукту стратегічної одиниці бізнесу на ринку сфери готельних послуг. Проаналізовано ступінь збалансованості «портфеля», тобто кількість та обсяги продажу СОБ (стратегічної одиниці бізнесу) в кожному квадранті, що відповідають етапам життєвого циклу. Проведено позиціювання СОБ у матриці БКГ за чистим доходом та визначено обсяг кожної стратегічної одиниці бізнесу, пропорційний площі кола і траєкторії їх руху. Визначений бажаний господарський портфель сприятиме досягненню готелем поставлених цілей.

Ключові слова: підприємства готельного бізнесу, аналіз стратегічного портфеля, матриця Бостонської консультативної групи (БКГ), конкурентна позиція продукту (послуги), відносна частка ринку, темп зростання ринку, стратегічна одиниця бізнесу (СОБ), чистий доход.

Проведен анализ и осуществлена оценка стратегического портфеля предприятия гостиничного бизнеса с использованием матрицы Бостонской консультативной группы (БКГ). Построено матрицу БКГ «темпа роста – доля рынка» по чистому доходу от реализации продукта (услуг) гостиничных предприятий. Определены конкурентные позиции продукта стратегической единицы бизнеса на рынке сферы гостиничных услуг. Проанализирована степень сбалансированности «портфеля», то есть количество и объемы продаж СЕБ (стратегической единицы бизнеса) в каждом квадранте, соответствующие этапам жизненного цикла. Проведено позиционирование СЕБ в матрице БКГ по чистому доходу и определен объем каждой стратегической единицы бизнеса пропорционально площади круга и траектории их движения. Определенный желаемый хозяйственный портфель будет способствовать достижению гостиницей поставленных целей.

Ключевые слова: предприятие гостиничного бизнеса, анализ стратегического портфеля, матрица Бостонской консультативной группы (БКГ), конкурентная позиция продукта (услуги), относительная доля рынка, темп роста рынка, стратегическая единица бизнеса (СЕБ), чистый доход.

Постановка проблеми. Здатність і можливість чинити опір і пристосовуватися до них за допомогою вирішення внутрішніх проблем характеризує найважливіший бік діяльності та успіху в управлінні підприємством. Сьогодні менеджмент підприємств готельного бізнесу стикається з низкою негативних чинників, які

формують основні умови і фактори підприємницької активності й досягнення високих результатів роботи.

Забезпечення раціонального й ефективного господарювання на підприємстві на протязі тривалого періоду часу вимагає окреслення та оцінки можливих альтернативних варіантів

розвитку бізнесу підприємства та визначення серед них оптимальних, ураховуючи можливості та загрози зовнішнього оточення підприємства, його внутрішній потенціал, сильні й слабкі сторони. Для того щоб успіх у бізнесі був можливий, підприємство повинно виробляти і дотримуватися певного концептуального сценарію, цілісного системного комплексного плану, що визначає довгостроковий курс його ділового розвитку, який і є його стратегією.

Вибір стратегії в бізнесі – одне з провідних питань в управлінні. Аналіз портфеля бізнесу є одним із найважливіших інструментів стратегічного управління під час визначення стратегічних альтернатив розвитку підприємства. Правильно сформована стратегія дає змогу отримати значний обсяг прибутку в довгостроковому періоді, використовуючи позиції товарів (послуг), запропонованих готельним підприємством на ринку [1, с. 266].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні вітчизняними та зарубіжними науковцями створена певна методологія вибору конкурентної стратегії підприємства. Цю тему розкривали такі дослідники, як Г.Л. Азоев, І. Ансофф, В.А. Білошапка, І.О. Бланк, О.С. Віханський, І.М. Герчикова, В.І. Гончаров, А.А. Мазаракі, А.А. Марченко, А.П. Наливайко, Р.А. Фатхутдінов, Ф. Котлер, Г. Мінцберг, М. Портер, С.С. Скобкин, А.Дж. Стрікланд, О.М. Сумець, А.А. Томпсон та ін.

Незважаючи на глибину наукових досліджень, проблема аналізу та оцінки стратегічного портфеля підприємства готельного бізнесу не знайшла свого повного висвітлення у наукових працях.

Отже, перед нами постає важливе завдання – розробити адаптивний практичний інструментарій стратегічного портфеля підприємства готельного бізнесу, що дасть можливість збалансувати такі найважливіші фактори, як ризик, надходження грошей, відновлення окремих видів діяльності готельного підприємства.

Метою дослідження є проведення аналізу та оцінки стратегічного портфеля підприємства готельного бізнесу з використанням матриці Бостонської консультативної групи, визначення конкурентної позиції продукту (послуги) на ринку сфери готельних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не існує стратегії, єдиної для всіх підприємств. Кожен готель є унікальним у своєму роді, тому і процес вироблення стратегії для кожного готельного підприємства унікальний, він залежить від позиції підприємства на ринку, динаміки його розвитку й потенціалу, поведінки конкурентів, характеристик виробленого товару або послуг, стану економіки тощо.

Вибираючи стратегію підприємства, необхідно визначити поточний стан портфеля бізнесу. Аналіз портфеля припускає використання різних методів. Одним із найвідоміших методів є *матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ)*, розроблена в 60-х роках [2, с. 262].

У матриці БКГ розглядаються два чинники [3]: відносна частка ринку і темп зростання ринку. *Відносна частка ринку* – це відношення між часткою ринку, яку займає кожен продукт підприємства, та загальним обсягом ринку, на якому він представлений. *Темп зростання ринку* – це його динаміка, річний темп зростання продукції даної галузі, можливість подальшого розширення ринку.

Таким чином, матриця БКГ визначає чотири основні позиції, в яких може перебувати бізнес (продукт, послуги) підприємства (квадранти матриці): «знаки питання», «зірки», «дійні корови», «собаки». Залежно від того, яку позицію займає той чи інший бізнес підприємства, тобто в якому квадранті матриці він перебуває, вибирається відповідна стратегія даного бізнесу [1, с. 266–272; 2, с. 258–264; 4; 5].

У рамках дослідження практики формування стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу проведемо аналіз 21-го підприємства готельного господарства з 10 областей України (Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Закарпатської, Львівської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Хмельницької, Чернігівської) та м. Київ за 2014–2015 рр. з урахуванням категорій готелів (1*–5*).

Побудову матриці БКГ здійснимо на основі вихідних даних (табл. 1) за двома головними чинниками: *темп зростання* – *частка ринку чистого доходу від реалізації продукції (послуг) готельних підприємств у 2015 р.* (рис. 1).

Для оцінювання стану підприємств готельного бізнесу загалом проаналізуємо одержаний результат – ступінь збалансованості «портфеля», тобто проаналізуємо наявність, кількість і обсяги продажу СОБ (стратегічної одиниці бізнесу) в кожному квадранті, що відповідають етапам життєвого циклу [6].

Оцінюючи матрицю БКГ «зростання – частка ринку» за чистим доходом (рис. 2) було встановлено, що домінуюча кількість готелів (17 од.) знаходиться в позиції «Собаки» («Кульгаві качки», «Мертвий вантаж»), що вказує на значне скорочення попиту на представлені послуги готелем і, відповідно, зменшення частки ринку. Обсяг чистого доходу даних готелів становив 148 303 тис. грн. Тобто для збільшення позиції на ринку керівництво повинно кардинально переглянути стратегію подальшого розвитку.

Таблиця 1

Вихідні дані побудови матриці БКГ аналізу чистого доходу

№ пор.	Готель	Категорія готелю	Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн		Розрахунок середньозваженого темпу росту ринку для матриці				Розрахунок відносної частки ринку			
					Темп росту, %	Ємність ринку, тис. грн	Зважений темп зростання, %	Зростання для матриці	Частка ринку послуг готелю, %	Частка ринку ключового конкурента, %	Відносна частка ринку, %	Частка для матриці
1	Готель 1	5*	114 107	181 813	59	5 763 159	8,17	низький	3,15	3,07	1,03	висока
2	Готель 2	4*	23 469	40 103	71	1 691 122	2,89	низький	2,37	3,19	0,74	низька
3	Готель 3	4*	6 491	5 776	-11	811 558	-0,2	низький	0,71	10,79	0,07	низька
4	Готель 4	4*	3 511	4 438	26	811 558	0,51	низький	0,55	8,79	0,06	низька
5	Готель 5	4*	6 753	7 695	14	811 558	0,27	низький	0,95	8,75	0,11	низька
6	Готель 6	4*	34 716	28 143	-19	5 763 159	-2,63	низький	0,49	3,46	0,14	низька
7	Готель 7	3*	12 518	31 446	151	5 763 159	20,92	високий	0,55	1,47	0,37	низька
8	Готель 8	3*	2 997	5 388	80	129 857	0,25	низький	4,15	6,09	0,68	низька
9	Готель 9	3*	175	334	91	127 873	0,28	низький	0,26	9,34	0,03	низька
10	Готель 10	3*	8 689	11 535	33	46 660	0,04	низький	24,72	17,22	1,44	висока
11	Готель 11	3*	29 462	19 186	-35	5 763 159	-4,85	низький	0,33	1,06	0,31	низька
12	Готель 12	3*	11 786	15 197	29	5 763 159	4,02	низький	0,26	0,98	0,27	низька
13	Готель 13	3*	5 161	6 182	20	123 579	0,06	низький	5,00	7,32	0,68	низька
14	Готель 14	3*	1 943	2 572	32	201 703	0,16	низький	1,28	2,21	0,58	низька
15	Готель 15	3*	3 898	4 821	24	74 089	0,04	низький	6,51	7,00	0,93	низька
16	Готель 16	3*	7 809	10 851	29	127 873	0,09	низький	8,49	7,94	1,07	висока
17	Готель 17	2*	2 787	4 044	45	5 763 159	6,23	низький	0,07	1,20	0,06	низька
18	Готель 18	2*	3 640	3 339	-8	1 490 228	-0,29	низький	0,22	1,88	0,12	низька
19	Готель 19	1*	583	543	-7	247 697	-0,04	низький	0,22	10,20	0,02	низька
20	Готель 20	1*	520	607	17	129 857	0,05	низький	0,47	12,51	0,04	низька
21	Готель 21	1*	90	87	-3	201 703	-0,01	низький	0,04	0,35	0,12	низька
ВСЬОГО			281 105	384 100		41 605 870						

Джерело: розроблено та побудовано автором

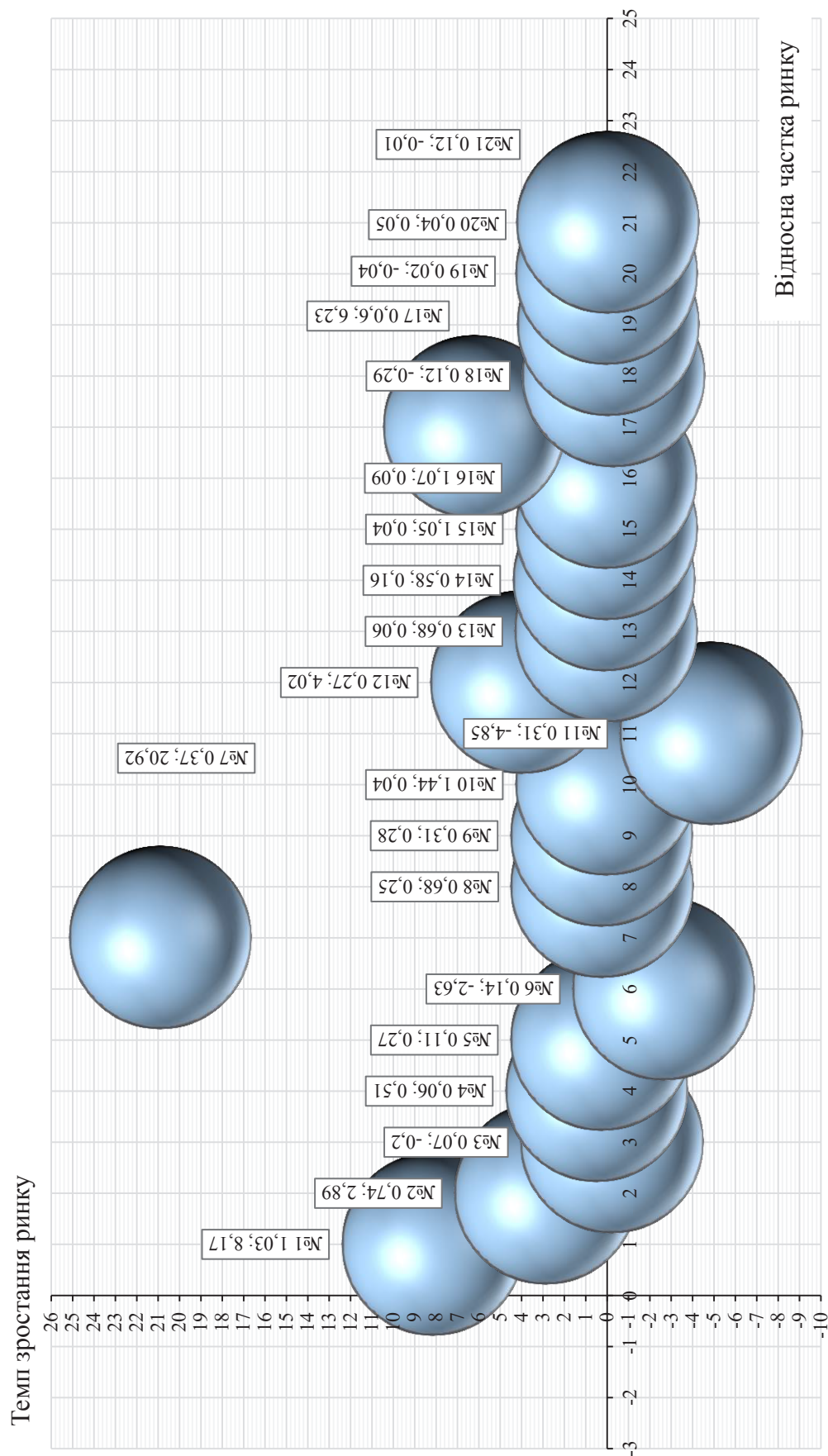


Рис. 1. Темп зростання – частка ринку чистого доходу від реалізації продукції (послуг) готельних підприємств за 2015 р.

Джерело: розроблено та побудовано автором

		Найменування	Обсяг доходу, тис. грн	Найменування	Обсяг доходу, тис. грн	
Темп росту	Високий (більше 10%)	ВАЖКІ ДІТИ		ЗІРКИ		
		Готель 7	31 446			
		ВСЬОГО	31 446	ВСЬОГО	-	
	Низький (менше 10%)	СОБАКИ		ДІЙНІ КОРОВИ		
		Готель 2	40 103	Готель 1	181 813	
		Готель 3	5 776	Готель 10	11 535	
		Готель 4	4 438	Готель 16	10 851	
		Готель 5	7 695			
		Готель 6	28 143			
		Готель 8	5 388			
		Готель 9	334			
		Готель 11	19 186			
		Готель 12	15 197			
		Готель 13	6 182			
		Готель 14	2 572			
		Готель 15	4821			
		Готель 17	4 044			
		Готель 18	3 339			
		Готель 19	543			
		Готель 20	607			
		Готель 21	87			
		ВСЬОГО	148 303	ВСЬОГО	204 199	
		Низька (менше 1)			Висока (більше 1)	
		Відносна частка ринку				

Рис. 2. Матриця БКГ «зростання – частка ринку» за чистим доходом від реалізації продукції (послуг) готельних підприємств за 2015 р.

Джерело: розроблено та побудовано автором

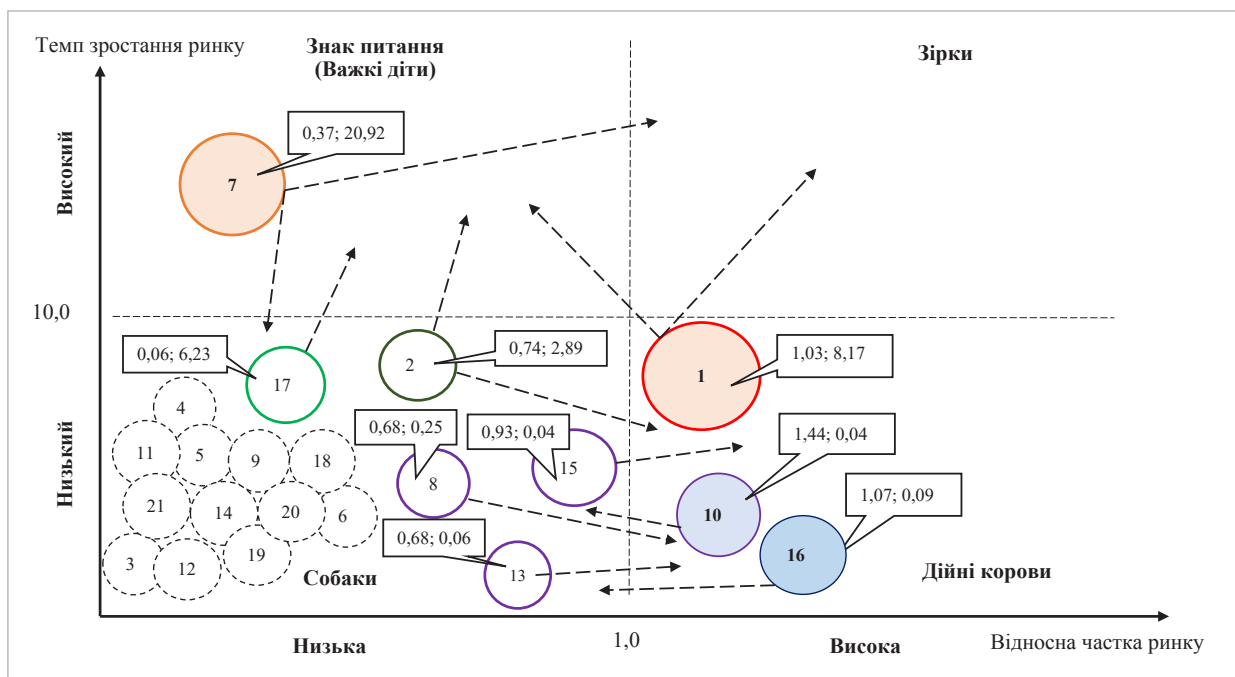


Рис. 3. Позиціонування СОБ у матриці БКГ за чистим доходом

Джерело: розроблено та побудовано автором

У позиції «Важкі діти» («Дикі кішки», «Темні конячки», «Знаки питання») знаходиться Готель 7 (3*) – низька частка ринку, але високі темпи зростання.

У позиції «Дійні корови» («Грошові мішки») знаходяться Готелі 1 (5*), 16 (3*) та 10 (3*), тобто

висока частка на ринку, але низький темп зростання обсягів продажу.

Далі проведемо позиціонування СОБ у матриці БКГ за чистим доходом, визначимо обсяг кожної СОБ, пропорційний площі кола (рис. 3), і відобразимо траєкторію їх руху. Так, використовуючи

свою стратегічну позицію лідерства за темпом зростання ринку, Готель 7 (3*) може перетворитися на «Зірку», або навпаки, якщо не почне конструктивно працювати над збільшенням частки ринку, може перетворитися на «собаку».

У Готелю 1 (5*) є всі можливості перетворитися на «Зірку», якщо керівництво спрямує маркетингові зусилля на стимулювання збуту, активізацію реклами та цінові знижки.

Визначений бажаний господарський портфель сприятиме досягненню готелем поставлених цілей, ураховуючи, що стратегічні позиції бізнес-одиниць змінюються відповідно до життєвого циклу успішного бізнесу, який починається як «Важкі діти», перетворюється на «Зірки», потім стає «Дійною коровою» і нарешті «Собакою».

Дослідження свідчать, що в основі матриці БКГ лежать дві гіпотези. Перша гіпотеза заснована на ефекті досвіду. Вона передбачає, що істотна частка ринку означає наявність конкурентної переваги, пов'язаної з рівнем витрат виробництва. Із цієї гіпотези випливає, що найбільший конкурент має найбільшу рентабельність під час продажу за ринковими цінами і для нього фінансові потоки максимальні.

Друга гіпотеза заснована на моделі життєвого циклу товару і передбачає, що на зростаючому ринку означає підвищену потребу у фінансових коштах для відновлення і розширення виробництва, проведення інтенсивної реклами і т. д. Якщо темп зростання ринку

невеликий (зрілий або стагнующий ринок), то товар не потребує значного фінансування.

Матриця БКГ має багато спільного з кривою життєвого циклу товару. Однак її перевага на відміну від простої моделі життєвого циклу товару (галузі) полягає у комплексному розгляді певного набору продуктів, які можуть знаходитися на різних стадіях життєвого циклу, та виробленні рекомендацій щодо перерозподілу фінансових потоків між продуктами [3; 7].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, аналіз та оцінка стратегічного портфеля підприємства готельного бізнесу за методом Бостонської консультативної групи (БКГ) – вагомий інструмент стратегічного управління під час визначення стратегічних альтернатив розвитку підприємства та стабілізації готельного бізнесу в сучасних умовах непередбачуваності змін зовнішнього середовища та зростаючого числа конкурентів. На фазі виходу готельного бізнесу на ринок та його розвитку доцільно застосовувати *стратегію зростання* – «збільшення частки ринку», на етапі стабілізації доцільніше використати *стратегію обмеженого зростання* – «збереження частки ринку», на фазі спаду – *стратегію виживання або скорочення* – «збирання врожаю», «ліквідація бізнесу». Правильний вибір стратегії забезпечить її повну реалізацію, що буде мати позитивний ефект для подальшого розвитку та утримання провідних позицій готельного бізнесу на ринку.

Список використаних джерел:

1. Скобкин С.С. Стратегия развития предприятия индустрии гостеприимства и туризма: учеб. пособ. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2010. 432 с.
2. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Київ: ЕксОб, 2002. 560 с.
3. Хендерсен Б.Д. Товарный портфель (Матрица «рост – доля рынка» Бостонской консультационной группы). URL: <http://mgt-edu.ru/14-177.php>.
4. Сумець О.М. Стратегія підприємства. Теорія, ситуації, приклади: навч. посіб. Київ: Професіонал, 2015. 320 с.
5. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія. Київ: КНЕУ, 2001. 227 с.
6. Громяк С.И. Моделирование стратегий развития малых предприятий в условиях переходной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.03.02; ЛНУ. Львов, 2001. 20 с.
7. Корнюшин В.Ю. Управление маркетингом: учебно-методическое пособие. Ч. 2. URL: <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook133/book/index/index.html>.

Zavidna L.D.

ANALYSIS OF STRATEGIC PORTFOLIO OF THE HOTEL BUSINESS ENTERPRISE

Nowadays, management of the hotel business enterprises faces a number of negative factors that shape the main conditions and factors of entrepreneurial activity and high-performance achievement. Ensuring rational and efficient management at an enterprise over a long period of time requires the elaboration and evaluation of possible alternatives for the development of an enterprise's business and identifying the optimal ones among them. Analysis and evaluation of strategic portfolio of the hotel business enterprise using the Boston Consulting Group (BCG) Matrix are one of the most important tools for strategic management in identifying strategic alternatives to enterprise development. A well-

formed strategy allows obtaining a significant amount of profit in the long run by using the position of goods (services) offered by the hotel enterprise in the market.

Within the framework of the study of the practice of forming and applying alternative strategies for ensuring the competitiveness of hotel business enterprises, there was conducted analysis of 21 enterprises of hotel industry from 10 oblasts of Ukraine (Vinnytsia, Volyn, Dnipropetrovsk, Zakarpattia, Lviv, Ternopil, Kharkiv, Kherson, Khmelnytskyi, Chernihiv) and Kyiv for 2014–2015, taking into account the category of hotels (5 * – 1 *). The construction of the matrix was accomplished according to two main factors: the growth rate – the market share of net income from the sale of products (services) of hotel enterprises in 2015.

Competitive positions of a product (service) of a strategic business unit in the sphere of hotel services were determined.

Key words: hotel business, strategic portfolio formation, Boston Consulting Group (BCG) Matrix, product (service) competitive position, relative market share, market growth rate, strategic business unit (SBU), net income.

УДК 65.016:656.2

Каличева Н.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом

Український державний університет залізничного транспорту

Ампілогов М.К.

магістр

Український державний університет залізничного транспорту

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Статтю присвячено питанням ефективного розвитку залізничного транспорту під впливом принципів соціальної відповідальності. Досліджено, що соціальна відповідальність виступає показником ефективності та перспективності розвитку підприємства в майбутньому, його прагнення завоювати свою позицію на ринку та бути конкурентоспроможним. Відзначено, що вітчизняні підприємства, у тому числі й залізничної галузі, досить повільно впроваджують принципи соціальної відповідальності в систему управління, що не відповідає сучасним світовим вимогам ведення бізнесу. Зазначено, що вітчизняні підприємства, які намагаються бути соціально відповідальними, майже не отримують підтримки від держави в усіх своїх починаннях та й саме держава досить слабо здійснює впровадження політики соціальної відповідальності бізнесу. Визначено завдання, які потрібно вирішити вітчизняним підприємствам для впровадження принципів соціальної відповідальності у своїй діяльності.

Ключові слова: управління, соціальна відповідальність, залізничний транспорт, імідж, ефективність, конкурентоспроможність, розвиток.

Статья посвящена вопросам эффективного развития железнодорожного транспорта под влиянием принципов социальной ответственности. Доказано, что социальная ответственность выступает показателем эффективности и перспективности развития предприятия в будущем, его стремления завоевать свою позицию на рынке и быть конкурентоспособным. Отмечено, что отечественные предприятия, в том числе и железнодорожной отрасли, достаточно медленно внедряют принципы социальной ответственности в систему управления, что не соответствует современным мировым требованиям ведения бизнеса. Отмечено, что отечественные предприятия, которые пытаются быть социально ответственными, почти не получают поддержки от государства во всех своих начинаниях и именно государство довольно слабо осуществляет внедрение политики социальной ответственности бизнеса. Определены задачи, которые нужно решить отечественным предприятиям для внедрения принципов социальной ответственности в своей деятельности.

Ключевые слова: управление, социальная ответственность, железнодорожный транспорт, имидж, эффективность, конкурентоспособность, развитие.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання у межах ефективного управління компанією висувають головні вимоги до корпоративного управління, а саме прозорість та відповідальність [1], що й формує корпоративну соціальну відповідальність, яку розглядають із погляду вирішення питань у соціальній сфері підприємства та за його межами на муніципальному, регіональному, національному та глобальному рівнях [2].

Для залізничного транспорту, який є основою транспортної системи нашої країни та в межах якого працює до 250 тис. осіб [3], формування дієвої політики соціальної відповідальності має першочергове значення. Тим більше що, відповідно до стратегічного плану розвитку залізничного транспорту до 2021 р., одним із напрямів розвитку галузі виступає запровадження соціально відповідальних підходів до системи управління [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив факторів соціальної відповідальності на розвиток підприємства є досить значним, тому, незважаючи на доволі широке висвітлення проблем соціальної відповідальності у сфері бізнесу та на залізничному транспорті в роботах А.М. Колота [2], О.Ф. Новікової [5], Е.М. Кравцової [6], В.В. Компанієць [7], Ф.І. Хміля [8], О.М. Полякової [9], М.М. Шигуна [10] та ін., потребують подальшого дослідження питання впровадження принципів соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах, у тому числі й залізничної галузі, оскільки постійний розвиток ринкової економіки висуває нові вимоги до розвитку підприємств, у тому числі й до їх відповідальності перед суспільством.

Метою дослідження є аналіз особливостей розвитку залізничного транспорту під впливом факторів соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. До основних принципів ефективної реалізації корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві будь-якої сфери господарювання відносять рівень оплати праці, забезпечення належних умов праці, дотримання техніки безпеки та екологічності всіх виробничих процесів, духовно-моральний клімат, корпоративну культуру, соціальну відповідальність тощо. Тим більше що під соціальною відповідальністю розуміють як відповідальність керівництва підприємства перед персоналом через створення умов гідного відношення до працівників, демократичне управління, оптимальний рівень інвестування у розвиток і соціальний захист робітників шляхом гарантування зайнятості, підвищення рівня кваліфікації, кар'єрного зростання, корпоративного стимулювання тощо [11], так і відповідальність підприємства

перед найманими трудовими ресурсами, що виражається у створенні для них належного рівня трудового життя шляхом забезпечення виплати заробітної плати відповідно до виконаної роботи та на гідному рівні, надання матеріальних та нематеріальних пільг, преміювання, мотивування, захист інтересів робітників, дотримання законодавства, створення умов для творчого розвитку та ін. [12].

Нині у структурі залізничного транспорту діє Департамент корпоративної та соціальної відповідальності, головною метою функціонування якого є створення та зміцнення іміджу вітчизняної залізничної сфери серед міжнародних та національних клієнтів і партнерів [4]. До основних завдань Департаменту належать:

- дотримання стратегічного плану розвитку українських залізниць усіма структурними підрозділами;
- створення дієвої схеми корпоративної соціальної відповідальності в галузі;
- виконання аналізу та оцінювання ризиків діяльності ПАТ «Українська залізниця»;
- налагодження дієвих взаємовідносин з усіма клієнтами та органами влади як на місцях, так і в державному масштабі;
- співпраця з міжнародними партнерами у сфері корпоративної соціальної відповідальності та ін.

У межах регіональних філій залізниць ефективність корпоративної соціальної відповідальності виражається через участь у соціально-економічному розвитку відповідного регіону шляхом забезпечення територіального соціально-економічного розвитку, проведення ефективної кадрової політики (є регіони, в яких залізниця виступає єдиним джерелом для законного працевлаштування), створення умов для гідної праці, охорони навколишнього середовища, проведення культурно-масової роботи тощо.

Ще один фактор, на який потрібно звернути увагу, – це те, що соціальна відповідальність виступає показником ефективності та перспективності розвитку підприємства в майбутньому, його прагнення завоювати свою позицію на ринку та бути конкурентоспроможним.

Узагалі соціальну відповідальність розглядають як сукупність обов'язків підприємства перед суспільством. І до основних соціальних обов'язків підприємства належать [13]:

- економічні – отримання високого рівня прибутку, задоволення потреб споживачів, створення нових робочих місць, заохочення впровадження інновацій та ін.;
- правові – дотримання норм закону;
- морально-етичні – відповідальність за працівників, створення гармонійних відносин як на підприємстві, так і в суспільстві;

– філантропічні – надання користі суспільству.

Потрібно зазначити, що до основних переваг для працівника та підприємства від упровадження соціальної відповідальності в основу корпоративної культури відносяться [13]:

- для підприємства:
 - досягнення стратегічних завдань розвитку за рахунок умілого використання професійних навичок та практичних здібностей працівників;
 - застосування в інтересах підприємства практичних навичок працівників;
 - створення умов для розвитку кадрового потенціалу та трудової віддачі працівників;
 - створення умов для збереження стабільного складу колективу на підприємстві;
 - створення умов для постійного розвитку та вдосконалення компетентностей працівників;
- для працівника:
 - можливість кар'єрного зростання за рахунок власних професійних здібностей;
 - можливість поліпшення якості життя та професійного росту;
 - соціальна захищеність;
 - гідний рівень оплати праці;
 - можливість виконання роботи, пов'язаної з рівнем власних можливостей;
 - можливість навчатися на підвищувати кваліфікацію за рахунок підприємства.

Вітчизняні підприємства дотримуються принципів соціальної відповідальності на досить слабкому рівні, що виражається переважно через надання певних пільг працівникам та задоволення соціальних стандартів (відпустка, оплачений лікарняний, нормований робочий день тощо). Та й держава не виконує своїх соціальних гарантій, адже працівники бюджетної сфери отримують найнижчі заробітні плати та мають найслабший соціальний пакет. Здебільшого соціально відповідальними на вітчизняному ринку є підприємства з іноземним капіталом чи ті, які прагнуть отримати іноземні інвестиції, але їх внесок у соціальний розвиток суспільства є досить мізерним. Просто за відсутності будь-якої соціальної відповідальності навіть найменші натяки на піклування про працівників чи суспільство в нашій країні сприймаються досить позитивно.

Передусім держава повинна бути гарантом соціальної відповідальності підприємств, і не лише через контроль дотримання соціальних стандартів на законодавчому рівні, адже держава теж несе відповідальність перед підприємствами, особливо приватними, шляхом підтримки їх соціальних починань, створення умов для зміцнення конкурентоспроможності тощо. Тим більше якщо державні органи не здійсню-

ють роботу щодо створення та збереження сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності, не впроваджують ефективних механізмів захисту прав власників і громадян, підприємці теж отримують привід уникати виконання повною мірою своїх зобов'язань перед державою, що, на жаль, і відбувається у нашій країні [8].

Отже, для впровадження соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах потрібно вирішити такі завдання [14]:

- на макроекономічному рівні:
 - започаткувати формування інституційної бази щодо вирішення проблем корпоративної соціальної відповідальності для підприємств;
 - підтримувати розвиток соціальної відповідальності бізнесу в регіонах та на міжнародному рівні;
 - допомагати тим підприємствам та організаціям, які активно впроваджують принципи соціальної відповідальності;
- на мікроекономічному рівні:
 - утворити систему корпоративної відповідальності;
 - застосовувати в управлінській діяльності соціально-корпоративні технології;
- на нанорівні:
 - реалізувати зміни в менталітеті через усвідомлення соціальної та економічної захищеності та можливості змінити оточуюче середовище, суспільство, навколишній світ тощо.

Що ж стосується залізничного транспорту, то В.В. Компанієць наголошує, що соціальна відповідальність галузі є досить слабкою і це негативно відображається на якості праці та, відповідно, якості наданих транспортних послуг [7]. Причин цьому досить багато, але до основних автор відносить реальність життя, пов'язану зі складною економічною ситуацією в країні та політичною кризою.

Звісно, що в короткі терміни поліпшити економічну ситуацію неможливо, тому фінансово-економічний стан залізничного транспорту не поліпшиться за короткий час, тим більше що галузь має багато проблем [15]. Але потрібно з чогось починати, й упровадження принципів соціальної відповідальності сприятиме ефективному розвитку галузі. В.В. Компанієць пропонує соціальні зміни на залізничному транспорті впроваджувати починаючи зі зміни поведінки, особливо серед керівників вищої та середньої управлінських ланок [7].

Ще одним зі шляхів забезпечення соціальної відповідальності на залізничному транспорті є приватно-державне партнерство. Л.В. Шкуліпа зазначає, що приватно-державне партнерство сприятиме розвитку конкурентоспроможності галузі за рахунок взаємодії

з національними та закордонними підприємствами, допоможе реалізовувати масштабні капіталоємні проекти, сприятиме розвитку персоналу тощо [16].

Також у межах приватно-державного партнерства «Укрзалізниця» запрошує підприємства всіх форм власності взяти участь у створенні Всеукраїнської ініціативи з підвищення корпоративної відповідальності [17], що допоможе великим підприємствам та організаціям стати більш відкритими та відповідальними для суспільства, тим більше що вони мають значний вплив на якість життя населення.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ефективність реалізації корпоративного управління з урахуванням соціальної відповідальності є складним процесом, особливо коли компанії потрібно швидко переналаштуватися на нову форму управління.

Також потрібно зазначити, що в досягненні стратегічних цілей та орієнтирів розвитку залізничної галузь повинна опиратися на персонал як на один із важливих складників її ефективного функціонування. Умови праці та соціальний клімат на підприємствах залізничного транспорту, його ідеологічні переконання, наявність духовної системи цінностей і стандартів у поведінці, норм та правил, які сприймаються робітниками та мають безпосередній вплив на їх поведінку, – усі ці складники формують культуру організації. Це призводить до необхідності впроваджувати принципи соціальної відповідальності в корпоративному управлінні для забезпечення економічної безпеки, зменшення викидів в атмосферу, збільшення швидкості та якості доставки вантажів і пасажирів, виходу на міжнародні ринки, розвитку транзитного потенціалу та збільшення рівня конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Стандарт ИСО – Социальная ответственность. URL: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm>.
2. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2012. 501 с.
3. Довідник основних показників роботи регіональних філій ПАТ «Українська залізниця» (2006–2016 рр.). Київ, 2017. 41 с.
4. Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця». URL: http://www.uz.gov.ua/files/file/Strategy_Presentation_fin1.pdf.
5. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова, В.В. Компанієць та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Донецьк, 2013. 296 с.
6. Кравцова Е.М., Матвеева В.Ю. Модели социальной ответственности бизнеса в мировой экономике. Экономика, предпринимательство и право. 2016. № 6(1). С. 81–98.
7. Компанієць В.В. Соціальна відповідальність на залізничному транспорті України: щодо оцінки наслідків реформування та механізму забезпечення. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. № 55. С. 151–161.
8. Хміль Ф.І. Соціальна відповідальність підприємництва в Україні. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2004. № 1. С. 24–30.
9. Полякова О.М., Руських А.О. Соціальна відповідальність на залізничному транспорті України. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 61. С. 219–229.
10. Шигун М.М., Давидюк Т.В. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1(9). С. 173–178.
11. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків: монографія / О.А. Грішнова, Г.Ю. Міщук, О.О. Олійник. Рівне: НУВГП, 2014. 216 с.
12. Дейч М.Є. Соціальна відповідальність бізнесу в системі соціально-трудових відносин. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2012. № 2(4). С. 52–60.
13. Корпоративна культура / Г.М. Захарчин, Н.П. Любомудрова, Р.О. Винничук, Н.В. Смолінська; за ред. Г.М. Захарчин. Львів, 2011. 317 с.
14. Етичні основи бізнесу: навч. посіб. / В.Л. Дикань, В.В. Компанієць, О.М. Полякова. Харків: УкрДАЗТ, 2012. 316 с.
15. Каличева Н.Є. Підходи до управління конкурентними перевагами підприємств залізничного транспорту. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 21. С. 86–91.
16. Шкуліпа Л.В. Приватно-державне партнерство – крок залізничної галузі до соціальної відповідальності. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 51. С. 113–120.
17. Укрзалізниця запрошує державні компанії підвищити корпоративну відповідальність, відкритість та підзвітність. URL: http://uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/461664/.

Kalicheva N.E., Ampilohov M.K.

THE EFFECT OF SOCIAL RESPONSIBILITY FOR THE EFFICIENT DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES

Modern business conditions, within the limits of effective management of the company, put forward the main requirements for corporate governance, namely, transparency and accountability, which forms the corporate social responsibility that is considered from the point of view of solving issues in the social sphere of the enterprise and beyond its borders at the municipal, regional, national, and global levels. The main principles of the effective implementation of corporate social responsibility in the enterprise of any sphere of management, including rail transport, include the level of remuneration, the provision of proper working conditions, safety and environmental compliance of all production processes, the spiritual and moral climate, corporate culture, social responsibility, etc. Social responsibility serves as an indicator of the efficiency and prospects of future development of the company, its aspiration to win its position in the market and be competitive. In general, social responsibility is regarded as a set of responsibilities of the company to society. Thus, the effectiveness of implementing corporate governance with a view to social responsibility is a complex process, especially when companies need to quickly adapt to a new form of management. It should also be noted that, in pursuing strategic goals and benchmarks, the railway industry should rely on staff as one of the important components of its effective functioning. Conditions of work and social climate in railway transport enterprises, its ideological beliefs, the existence of a spiritual system of values and standards in behaviour, norms and rules that are perceived by workers and have a direct influence on their behaviour – all these components form the culture of the organization. This leads to the need to implement the principles of social responsibility in corporate governance to ensure economic security, reduce atmospheric emissions, increase the speed and quality of delivery of goods and passengers, access to international markets, development of transit capacity and an increase of competitiveness, improvement of approaches to personnel management in the industry.

Key words: management, social responsibility, rail transport, image, efficiency, competitiveness, development.

УДК 656.29

Разумова К.М.

д.е.н., професор кафедри менеджменту ЗЕДП
Національний авіаційний університет

Кириленко О.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту ЗЕДП
Національний авіаційний університет

Новак В.О.

к.е.н., професор кафедри менеджменту ЗЕДП
Національний авіаційний університет

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

У статті розглянуто актуальні методи управління матеріальними потоками на залізничному транспорті на сучасному етапі розвитку транспортної логістики, а саме: системний аналіз; техніко-економічний метод; метод кібернетики; метод прогнозування. Доведено, що в процесі здійснення вантажних та пасажирських перевезень велика транспортно-логістична система основних та супутніх транспортних потоків дає змогу забезпечувати ефективний процес перевезень. Науково обґрунтовано, що оптимізація параметрів фактичних матеріальних потоків забезпечується: у короткостроковому періоді – ресурсними і структурними резервами; у довгостроковій перспективі – функціональними резервами і системою управління резервами.

Ключові слова: залізничний транспорт, матеріальний потік, логістика, методи, витрати.

В статті рассмотрені актуальні методи управління матеріальними потоками на залізничному транспорті на сучасному етапі розвитку транспортної логістики, а саме: системний аналіз; техніко-економічний метод, метод кібернетики; метод прогнозування. Доказано, що в процесі здійснення вантажних і пасажирських перевезень велика транспортно-логістична система основних і супутніх транспортних потоків дозволяє забезпечувати ефективний процес перевезень. Науково обґрунтовано, що оптимізація параметрів фактичних матеріальних потоків забезпечується: в короткостроковому періоді – ресурсними і структурними резервами; в довгостроковій перспективі – функціональними резервами і системою управління резервами.

Ключові слова: залізничний транспорт, матеріальний потік, логістика, методи, витрати.

Постановка проблеми. Як показує світовий досвід, ефективної взаємодії транспорту та вантажовласників можна досягнути шляхом оптимального використання методів управління для всіх учасників перевізного процесу, передусім логістичних. Сучасні логістичні методи управління матеріальними потоками в процесі руху вантажів у сукупності становлять доволі відокремлену сферу діяльності, яка поряд із перевізною безпосередньо впливає на кінцеві результати всього виробничого циклу.

Матеріальні потоки, їх рух та переміщення неможливі без участі у цих процесах транспортних засобів. Значна частина логістичних операцій, пов'язаних із просуванням матеріального потоку від первинного джерела до кінцевого споживача, здійснюється за допомогою транспорту. Витрати на виконання цих операцій становлять до 50% від суми загальних витрат на логістику [1]. Неузгодженість та несвоєчасність між потоками матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів, навіть за наявності ідеально сформованого техніко-технологічного забезпечення процесу вантажних перевезень, а особливо транзиту, здатні затримати вантаж під час прямування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами транспортної логістики та її подальшим розвитком в останні роки у сфері вантажних та пасажирських перевезень займалися такі провідні вчені і практики України, як: І.М. Аксьонов [1], Г.Д. Ейтутіс [2], Л.Б. Міротін [5], В.В. Чорний та ін. Проте питання забезпечення ефективності процесів перевезень, оптимізації параметрів фактичних матеріальних потоків потребують подальшого наукового обґрунтування.

Метою дослідження є здійснення детального аналізу сучасних методів управління матеріальними потоками на залізничному транспорті.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті проведеного наукового дослідження встановлено, що матеріальні, фінансові та інформаційні потоки логістичної системи мають загальні властивості:

- здатність кожного потоку окремо генерувати інші види потоків;

- невідповідність і невизначеність потоків призводять до збільшення логістичного циклу;

- наявність ключових чинників, що впливають на ефективність транспортно-логістичної системи.

Транспортно-логістична система – це складна, організаційно завершена (структурована) економічна система (наприклад, залізниця), яка складається з елементів – ланок, взаємопов'язаних у єдиному процесі управління матеріальними, пасажирськими й супутніми потоками. У процесі здійснення вантажних та пасажирських перевезень має місце велика транспортно-логістична система основних та супутніх транспортних потоків, що дають змогу здійснювати ефективний процес перевезень (рис. 1).

До матеріальних потоків на залізничному транспорті належать предмети праці: оборотні засоби за переліком номенклатури, враховуючи широкий спектр технічних засобів, машин, механізмів, що були побудовані як у минулому столітті, так і сучасні, враховуючи потребу як основного, так і підсобно-допоміжного виробництва. Крім того, враховується й обсяг бракованої продукції за результатами виконання ремонтної діяльності рухомого складу, основних засобів, будинків, споруд та діяльності підприємств залізничного транспорту.

Підвищення ефективності руху матеріальних потоків досягається за рахунок їх фінансового обслуговування.

Матеріальний складник логістичного потенціалу включає такі елементи, як: наявність необхідного обладнання, використання оборотних засобів, підтримка основних засобів на належному рівні тощо (рис. 2).

Основою матеріального потоку є фінансовий потік. Метою фінансового обслуговування вантажів і пасажирів на залізницях є забезпечення руху фінансових ресурсів у необхідних обсягах, у потрібні терміни з використанням найбільш ефективного фінансування. Іншими словами, кожному вантажному або пасажирському потоку відповідає свій єдиний фінансовий потік.

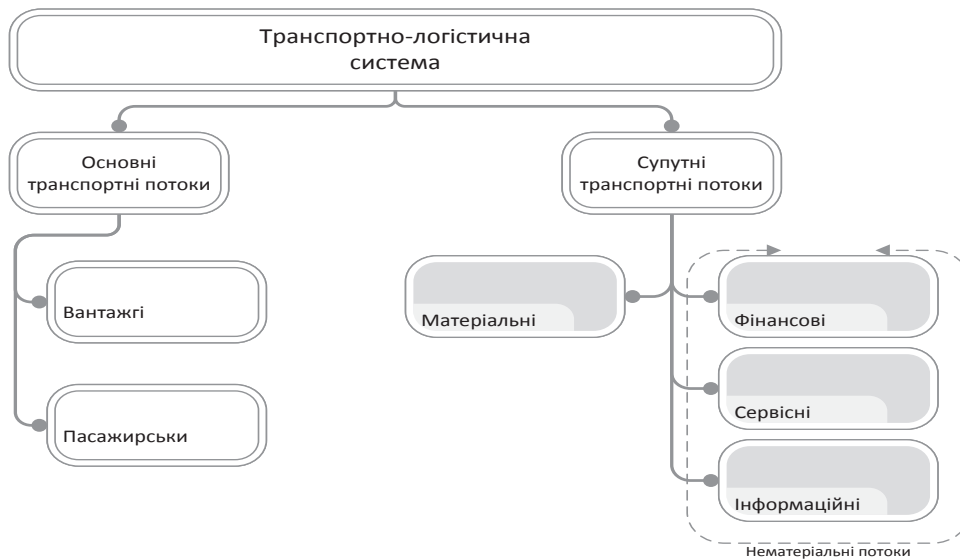


Рис. 1. Транспортно-логістична система управління потоками на ділянках зі спрощеним режимом експлуатації

Джерело: власна розробка авторів



Рис. 2. Елементи матеріального складника логістичного потенціалу підприємств залізничного транспорту

Джерело: власна розробка авторів

Виходячи зі світового досвіду, застосування на залізничному транспорті логістики та різних її інструментів дасть змогу суттєво скоротити витрати за різними напрямками, безпосередньо витрати за транспортно-експлуатаційною діяльністю – до 25%; операції з вантажем (навантаження, вивантаження, передача) – на третину; потребу в рухомому складі за рахунок зменшення його простоїв під вантажно-розвантажувальними операціями – наполовину [7].

У статті запропоновано методи управління ресурсами і запасами, які, за своєю сутністю, зводяться до створення і реалізації резервів за трьома основними логістичними потоками:

матеріальним, фінансовим та інформаційним. Матеріальним потоком також називають рух вантажів, деталей, товарно-матеріальних цінностей, що розглядається у процесі застосування до них різних логістичних операцій та віднесення до часового інтервалу. Розглядаючи матеріальний потік із цих позицій, приходимо до необхідності кількісної оцінки його за допомогою двох взаємопов'язаних показників: фізичного обсягу та інтервалу часу.

На сучасному етапі розвитку транспортної логістики, як зазначає О.Є. Лугінін, використовують чотири основних логістичних методи впорядкування матеріальних потоків: систем-

ний аналіз; техніко-економічний метод; метод кібернетики; метод прогнозування [4].

Матеріальна система – це настільки загальне поняття, що дати йому універсальне для всіх випадків визначення дуже важко, тому існує безліч його трактувань. І хоча в багатьох публікаціях приводиться більше сотні визначень цього поняття, у загальному й простому для розуміння виді, на нашу думку, матеріальна система – це сукупність безлічі елементів (компонентів матеріального потоку), які пов'язані між собою (сировина, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати тощо).

Система створюється для розв'язання конкретної проблеми (упорядкування матеріального потоку) й досягнення мети. Сукупність об'єктів може розглядатися як якась своєрідна матеріальна система, тому, відповідно, можна висловитися коротко: система – це те, що дає змогу вирішувати певне завдання. Система «матеріальні потоки» є компонентою складної транспортно-логістичної системи – умовно дискретної, динамічної, змішаної, відкритої логістичної системи, складниками якої є елементи (ланки, компоненти), взаємозалежні в єдиному процесі організації управління вантажо- та пасажиропотоками на малодіяльних дільницях і потоках, що супроводжують перевезення.

Системний аналіз – науковий метод пізнання, що являє собою послідовність дій з установлення структурних зв'язків між змінними або елементами досліджуваної системи. Він ґрунтується на комплексі загальнонаукових, експериментальних, природничих, статистичних та математичних методів [5].

Системний аналіз взаємозв'язків, що виникають під час здійснення вантажних перевезень, може проводитися із застосуванням маркетингу, логістики та менеджменту. Нині

під час вирішення економічних проблем транспорту системний підхід і системний аналіз, на нашу думку, використовуються дуже рідко і не повною мірою, хоча автори наукових розробок нерідко згадують про те, що їхні дослідження відбуваються на основі системного підходу та системного аналізу.

Нами проведено системний аналіз експлуатаційних витрат за елементами по окремих господарствах (табл. 1) [3]. За даними табл. 1 можна зробити висновок, що матеріальні витрати на підприємствах залізничного транспорту становлять 24,5%, тобто майже четверту частину всіх витрат [3]. На величину матеріальних витрат (матеріального потоку) впливають обсяг перевезень, технічна оснащеність транспорту, впровадження прогресивних технологій та інтенсивність використання коштів і відновлення технічних засобів.

Системний аналіз експлуатаційних витрат дає можливість здійснювати ефективну політику щодо управління впорядкуванням матеріальних потоків.

Оптимізація параметрів фактичних матеріальних потоків забезпечується: у короткостроковому періоді – ресурсними і структурними резервами; у довгостроковій перспективі – функціональними резервами і системою управління резервами.

Системний аналіз матеріальних потоків вважаємо за доцільне відобразити графічно у вигляді простого транспортно-логістичного ланцюга (рис. 3).

У нових умовах господарювання виникає потреба у використанні інших способів і технологій доставки вихідної сировини, напівфабрикатів та готової продукції, що базується на концепції логістики. Даний підхід до економічної оцінки виробничо-транспортно-збутової системи має місце в обов'язковому аналізі всіх

Таблиця 1

Склад і структура експлуатаційних витрат за елементами витрат на підприємствах залізничного транспорту

Елементи витрат	Структура експлуатаційних витрат, %			
	Усього	по господарствах		
		локомотивному	вагонному	колійному
Витрати на оплату праці	25,4	22,5	20,8	17,3
Матеріальні витрати всього:	24,6	49,4	26,2	5,6
у т. ч.: матеріали	6,7	6,8	13,7	3,7
паливо	4,7	14,5	1,2	0,8
електроенергія	6,4	19,0	1,2	0,5
інші матеріальні витрати	6,8	9,1	10,1	0,6
Амортизація основних засобів	17,5	9,4	36,5	25,6
Інші витрати й відрахування на соціальні потреби	32,5	18,7	16,5	51,5
Усього витрат без НДДКР	100,0	100,0	100,0	100,0



Рис. 3. Матеріальний потік у транспортно-логістичному ланцюзі:
ЛЛС₁, ЛЛС₂, ЛЛС₃ – ланки логістичної системи; *ГП* – готова продукція

систем руху товарів, їхніх зовнішніх і внутрішніх взаємозв'язків на залізницях.

За організацію забезпечення матеріальними ресурсами на залізницях України несе відповідальність служба матеріально-технічного забезпечення. Вона організовує роботи щодо матеріально-технічного забезпечення служб та структурних підрозділів залізниці товарно-матеріальними цінностями (далі – ТМЦ), а саме: узагальнює потребу підприємств залізниці у ТМЦ, проводить моніторинг можливих поставальників продукції, здійснює проведення процедур закупівель та укладання договорів на поставку ТМЦ, а також їх розподіл по залізниці.

Основою матеріальних потоків на залізничному транспорті є матеріально-технічна база: залізничні колії; штучні споруди залізниць; станції та розподільчі пункти; ремонтне господарство; рухомий склад; вагони й вагонне господарство; локомотиви та локомотивне господарство; вантажне і вагонне господарство, товарні контори тощо.

До другого методу впорядкування матеріальних потоків належить метод техніко-економічних розрахунків. Він дає змогу досить точно визначати необхідний розмір запасів на залізничному транспорті, проте трудомісткість його велика. Крім того, потрібна велика база вихідних даних.

Важливим методом є декомпозиція на елементи номенклатури товарно-матеріальних запасів підприємств залізничного транспорту. Цей метод реалізується на основі техніко-економічного розмежування. Далі для виділених груп окремо необхідно розрахувати страховий, поточний та сезонні запаси, кожен з яких, своєю чергою, може бути розділений на деякі елементи.

В основі функціонування кожного підприємства лежить задоволення попиту групи споживачів. Існують різні методи вивчення попиту, але найголовніше, що формування виробничої програми підприємства відбувається на основі вивчення динаміки попиту як у ретроспективі, так і з прогнозуванням на перспективу. Найчастіше для цього використову-

ють метод екстраполяції на основі побудованих динамічних рядів.

Підприємства недержавної форми власності самостійно визначають методику розрахунку нормативів запасів на базі запропонованих рекомендацій, тому в процесі реформування залізничної галузі й акціонування залізниць доцільним є встановлення нормативів виробничих запасів самостійно підприємствами і навіть дочірніми підприємствами залізниці.

До завершення процесу акціонування структурних підрозділів залізниці для визначення нормативів виробничих запасів у них доцільно використовувати метод прямого розрахунку. На думку Н.І. Чухрай, до основних етапів його реалізації слід віднести такі [6]:

1. Визначення норм запасу за окремими видами матеріальних цінностей. Норма запасу є показником, що виражається у днях. Якщо номенклатура сировини й матеріалів дуже велика, то норма розробляється за основними їх видами (групами), що становлять не менше 70% усієї вартості споживаних матеріальних цінностей.

2. Розрахунок одноденного витрачання матеріальних цінностей виходячи з кошторису витрат на виробництво. Величина одноденних витрат за номенклатурою споживаної сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів обчислюється шляхом розподілу суми їх витрат на виробництво планованого періоду (квартал) на кількість днів у періоді (кварталі).

3. Визначення нормативу виробних запасів за кожною статтею у грошовому виразі розраховується шляхом множення одноденних витрат у грошовому виразі на норму запасу в днях.

4. Обчислення сукупного нормативу або загальної потреби в матеріальних цінностях підприємства відбувається шляхом підсумовування нормативів за окремими статтями.

5. Заключний етап полягає у визначенні норм і нормативів за окремими видами матеріальних цінностей для підрозділів підприємства, де вони використовуються й виготовляється продукція. Норми запасу в днях застосову-

ються протягом декількох років, якщо істотно не змінюються методика розрахунків, умови виробництва, постачання та збуту.

Проте в практичній діяльності найчастіше реалізується метод прямих розрахунків показників та нормативів. Він дає змогу врахувати одночасно більшість показників, що впливають на ефективне функціонування системи.

Широке застосування у впорядкуванні матеріальних потоків знайшли місце методи кібернетики, зокрема науковий напрям, що розробляє й використовує ідеї та методи кібернетики до економічних систем.

Із погляду кібернетичного підходу транспортно-логістичну систему можна представити як деякий елемент, що перетворює вхідні в нього потоки. Як зазначає І.М. Аксьонов, кортеж $\langle X, R, C \rangle$ являє собою вектори вхідних параметрів: вантажного або пасажирського $X = (x_1 \ x_2 \ x_n)$, матеріального $R = (r_1 \ r_2 \ r_n)$ і фінансового $C = (c_1 \ c_2 \ c_n)$ потоків. $F = (f_1 \ f_2 \ f_n)$ – це вектор зовнішніх впливів навколишнього середовища на процес перевезення. $Z = (z_1 \ z_2 \ z_n)$ – вектор параметрів стану транспортно-логістичної системи [1]. На виході маємо кортеж $\langle X', R', C' \rangle$ – вихідні вектори параметрів відповідно до вантажного або пасажирського, матеріального (R') і фінансового (C') потоків, чисельність яких може не збігатися з векторами (рис. 4).

Кількість проданої продукції залежить від попиту, що визначається купівельною спроможністю галузей і населення відповідно до потреби в перевезеннях.

Особливість діяльності залізничного транспорту полягає також у наявності суттєвого проміжку часу між виробництвом та очікуванням послуг транспортних підприємств. Окрім неспівпадіння за часом, досліджувані потоки розірвані й віддалені в просторі.

Складність одночасного врахування багатомірності та різноспрямованості потоків товарно-матеріальних цінностей викликає цілу низку складностей під час управління ними.

У процесі здійснення перевезень виникає потреба у визначенні необхідного обсягу мате-

ріальних потоків у майбутньому періоді для прийняття рішень про розширення або згортання діяльності, прогнозування доходів або витрат. Найбільш простим і розповсюдженим вважається метод екстраполяції обсягів матеріальних потоків. Як зазначає О.Є. Лугінін, розрізняють кілька методів екстраполяції. Найбільш придатними для вирішення зазначених проблем вважаємо такі:

1) *за середнім рівнем ряду динаміки*: прогнозування за середнім рівнем полягає у тому, що за прогнозоване значення Y_t береться середнє значення ряду динаміки:

$$\bar{Y}_t = \frac{1}{n} \sum Y_i \quad (1)$$

де: n – необхідна кількість матеріальних ресурсів, отримана в результаті проведення виробничих спостережень;

Y_i – значення рівня динамічного ряду, що одержується у результаті спостереження за процесом виробництва [4, с. 87].

До недоліків цього методу слід віднести те, що він виходить із припущення відносної стабільності показника і не враховує його змін (підвищення або зниження) та періоду упередження;

2) *за середнім темпом росту ряду*: екстраполяція матеріальних потоків здійснюється на основі середнього темпу рівня ряду. Прогнозоване значення береться як середнє арифметичне значення минулих рівнів ряду, тобто точковий прогноз, зроблений у момент часу $t=n$ на період упередження τ , і розраховується за формулою:

$$f_n(\tau) = \bar{y}, \quad (2)$$

Інтервал надійності для прогнозу середньої величини при невеликій кількості спостережень визначається як:

$$f_n(\tau) \pm t_{\alpha} S_y, \quad (3)$$

де: t_{α} – критичне значення t -критерію;
 S_y – середня квадратична похибка середнього ($S_y = \frac{S}{\sqrt{n}}$);

S – середньоквадратичне відхилення спостережень [4, с. 187].

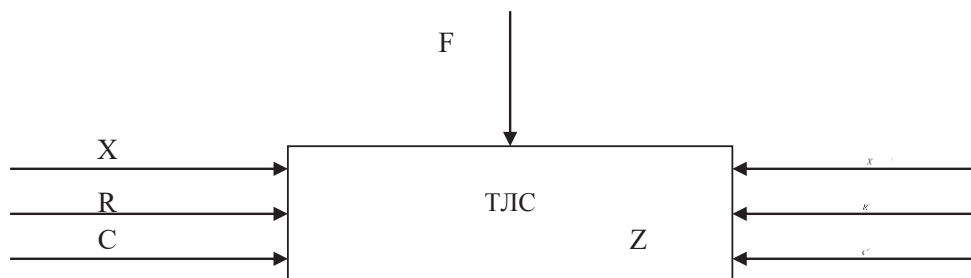


Рис. 4. Кортеж потоків, що виникають під час здійснення перевезень [1]

Таким чином, одержаний інтервал надійності враховує невизначеність, яка криється в оцінці середньої величини. Однак залишається припущення, що прогнозований показник дорівнює середньому вибірковому значенню. Іншими словами, за такого підходу не враховується те, що окремі значення показника коливалися навколо середнього в минулому і це також буде відбуватися в майбутньому.

Отже, загальна дисперсія включає коливання вибіркової середньої й коливання індивідуальних значень навколо середнього і становить величину $S^2 + \frac{S^2}{n}$, а інтервал

надійності для прогнозованої оцінки ряду дорівнює:

$$f_n(\tau) \pm t_a s \sqrt{1 + \frac{1}{n}} \quad (4)$$

Висновки з проведеного дослідження. Для забезпечення прискорення процесів доставки вантажів та пасажирів як на малодіяльних дільницях, так і на залізничному транспорті у цілому необхідно сформулювати ефективну транспортно-логістичну систему з реалізації повного комплексу основних транспортних та супутніх послуг (матеріальних та нематеріальних потоків).

Список використаних джерел:

1. Аксьонов І.М., Габа В.В., Шерепа К.М. Транспортна логістика: навч. посіб. К.: ДЕТУТ, 2012. 202 с.
2. Ейтутіс Г.Д. Теоретико-практичні основи реформування залізниць України: монографія. Ніжин: Аспект-Поліграф, 2009. 240 с.
3. Кириленко О.М. Методологічні аспекти і принципи розрахунку витрат на малодіяльних дільницях. Економіка і управління. 2016. № 38. С. 180–187.
4. Лугінін О.Є. Економетрія: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 278 с.
5. Логистика: общественный транспорт / Л.Б. Миротин и др. Москва: Экзамен, 2003. 224 с.
6. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування: підручник. Львів: Львівська політехніка, 2006. 292 с.
7. Kyrylenko O.N. Methods of forecasting transportation of cargos. International scientific journal "AIR TRANSPORT". 2016. № 1(11). P. 49–54.

Razumova K.M., Kyrylenko O.M., Novak V.O.

MODERN METHODS OF MATERIAL FLOW MANAGEMENT ON RAILWAY TRANSPORT

The article deals with modern methods of material flow management at the railway transport at the present stage of development of transport logistics including: system analysis; technical and economic method; the method of cybernetics; prediction method. It is proved that freight and passenger transportation are possible to provide if the large transport and logistics system of major and concomitant traffic flows works efficiently. It is justified that optimization of parameters of actual material flows is ensured: in the short-term – resource and structural reserves; in the long-term – functional reserves and a system of management of reserves.

The article proposes methods for managing resources and reserves, which are reduced to the creation and realization of reserves in three main logistic flows: material, financial, and informational. Material flow is also called the movement of goods, parts, inventories, which is considered in the process of applying various logistic operations to them and attributed to the time interval. Considering the material flow from these positions we come to the necessity of quantifying it using two interrelated indicators: physical volume and time interval.

In order to accelerate the processes of delivery of goods and passengers with railway transport, it is necessary to form the efficient transport and logistics system for the implementation of the full range of basic transport and related services (tangible and intangible flows).

Key words: railway transport, material flow, logistics, method, expenses.

Кузуб А.В.

аспірант кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом
Український державний університет залізничного транспорту

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті виявлено основні проблеми управління якістю вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту. Розглянуто основні процеси управління якістю. Обґрунтовано основні принципи, на яких базується система управління якістю. Проведено аналіз техніко-технологічних характеристик вагонів вітчизняного та закордонного виробництва. Запропоновано інтегровану систему управління якістю, яка забезпечить проведення на високому рівні технологічного розвитку продукції, виробництва та її реалізації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Ключові слова: якість, продукція, промислові підприємства залізничного транспорту, інтеграція, система, міжнародні стандарти якості.

В статье выявлены основные проблемы управления качеством отечественных промышленных предприятий железнодорожного транспорта. Рассмотрены основные процессы управления качеством. Обоснованы основные принципы, на которых базируется система управления качеством. Проведен анализ технико-технологических характеристик вагонов отечественного и зарубежного производства. Предложена интегрированная система управления качеством, которая обеспечит выполнение на высоком уровне технологического развития продукции, производства и ее реализации как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Ключевые слова: качество, продукция, промышленные предприятия железнодорожного транспорта, интеграция, система, международные стандарты качества.

Постановка проблеми. Вітчизняні промислові підприємства залізничного транспорту є провідними в промисловості України. Поступове входження українських підприємств у міжнародний економічний простір вимагає впровадження сучасних стандартів якості, головною метою яких є забезпечення та постійне підвищення вимог до якості продукції.

Шляхом до поліпшення ситуації у сфері управління якістю вітчизняних підприємств повинне стати розроблення сучасної системи управління підприємствами, яка б визначала пріоритетні цілі діяльності. Основним елементом цієї системи потрібно визначити орієнтацію на якість продукції та послуг, освоєння нових технологій, гнучку цінову політику та високу культуру обслуговування з урахуванням конкретних вимог та очікувань споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління якістю продукції та конкурентоспроможності на підприємствах присвячено роботи вітчизняних й зарубіжних учених, таких як: Ю.П. Адлер, Г. Азаров, В.Г. Аكوпова, Е.В. Білецький, Р.А. Бичківський, С.Л. Брю, С.А. Варакута, М.П. Войнаренко, А. Гличев, А. Градов, Е. Демінг, У. Демінг, Д. Джуран, В.Л. Дикань, Дж. Еттінгер, К. Ісікава, Ф. Котлер, О.М. Криворучко, Н.М. Лисьонкова, В.Є. Момот,

Т. Нагао, Ф. Ніксон, В. Парето, М. Портер, А. Редзюк, С. Рубінштейн, В.М. Рябенко, І. Смолін, Дж. Стінг, Ю.М. Уткіна, Р.О. Толпежников, А.К. Фейгенбаум, Дж. Харінгтон, С.Е. Шепетова, Д. Юданов та ін. Проте залишається відкритим питання застосування нових підходів до системи управління якістю продукції на промислових підприємствах залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання.

Метою дослідження є визначення проблем та можливостей розвитку системи управління якістю продукції на промисловому підприємстві залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість продукції – сукупність властивостей продукції, які зумовлюють її здатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення. У такому визначенні поняття якості закладено конкретний зміст, який передбачає комплекс вимог до продукції з охопленням усіх стадій її життєвого циклу.

Управління якістю – сукупність методів і видів діяльності оперативного характеру для виконання вимог якості. Управління якістю продукції має на меті створення конкурентоспроможної пропозиції з огляду на наявну на ринках продукцію конкурентів.

На жаль, більшість вітчизняних підприємств на даний момент не має можливостей упровадження систем управління якістю та обмежується контролем якості продукції, яку вони виробляють. Пояснюється це перш за все відсутністю фінансових ресурсів, адже підприємства не мають коштів навіть на оновлення матеріально-технічної бази, не говорячи вже про фінансування інновацій у сфері управління.

Виділимо основні проблеми, які стосуються управління якістю вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту:

1) відсутні системний та процесний підходи до управління якістю;

2) відсутня політика підприємства у сфері управління якістю;

3) недосконало спланований виробничий процес (деякі процеси на виробництві недостатньо ефективні);

4) низький рівень автоматизації та комп'ютеризації виробничого процесу, фізично і морально застарілі основні фонди;

5) відсутня відповідна система контролю якості виробленої продукції та її відповідності стандартам;

6) відсутня взаємозалежність підрозділів підприємства для забезпечення оптимального результату виробничої діяльності;

7) нестача кваліфікованих спеціалістів у сфері управління якістю продукції на підприємствах;

8) низький рівень залучення працівників підприємств до вирішення проблем якості;

9) недостатня мотивація працівників підприємств щодо виробництва якісної продукції;

10) корумпованість державних служб, що контролюють діяльність підприємств;

11) відсутність повної та чіткої відповідальності керівництва підприємства за належне виконання норм та стандартів під час виробництва продукції.

Оскільки якість продукції становить сукупність властивостей товару, яка забезпечує його здатність конкурувати з підприємствами-аналогами на конкурентному ринку в певний період часу, то перед підприємством постає завдання формувати якісну продукцію

Виділимо такі основні процеси системи управління якістю:

– аналіз досягнутого рівня організації робіт із забезпеченням якості продукції у виробництві та його відповідності вимогам сертифікації продукції;

– формування комплексу заходів, спрямованих на вдосконалення рівня організації робіт із забезпеченням якості продукції;

– організація, планування, розроблення та впровадження прогресивних технологічних процесів, а також сучасних засобів і процесів контролю та випробувань;

– планування та затвердження виробничих процесів, регулювання їхніх параметрів;

– забезпечення виконання вимог нормативно-правової документації на всі елементи виробничо-технологічного циклу;

– відновлення та доопрацювання продукції.

Система управління якістю продукції базується на таких основних принципах:

– орієнтації на споживача – саме споживач визначає напрям виробництва;

– цілеспрямованості – необхідно чітко визначити необхідний рівень якості, якого ми прагнемо досягти;

– комплексності – визначення сукупності заходів, які ми плануємо здійснити для забезпечення заданого рівня якості, враховуючи фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища;

– системний підхід – реалізує комплекс взаємопов'язаних технічних, організаційних, економічних, соціальних, ідеологічних, правових та інших заходів;

– процесний підхід – допомагає здійснювати контроль як на рівні одного процесу, так і на рівні всієї організації, що дає змогу уникнути браку продукції;

– перспективності – необхідно планувати діяльність з управління якістю не на короткий термін, а на довгострокову перспективу, враховуючи подальше та постійне вдосконалення якості;

– оптимальності – досягнення оптимального співвідношення «якість – ціна» для максимального задоволення потреб споживачів.

Управління якістю продукції включає у себе декілька основних етапів: аналіз ринкового середовища, аналіз теоретико-методологічної та практичної бази щодо управління якістю й створення та впровадження системи управління якістю продукції на довгострокову перспективу. Більш детально дані етапи розкрито на рис. 1.

Кожний етап управління розглядається з позицій системи, згідно з якими:

– результати процесу чітко визначаються та вимірюються;

– встановлюється взаємодія одного процесу з іншими процесами підприємства;

– визначаються повноваження, права та відповідальність за управління трудовим потенціалом;

– під час проектування процесу визначається його ресурсне забезпечення.

Основним ринком збуту вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту є здебільшого ПАТ «Укрзалізниця», проте цінова політика підприємств дає змогу конкурувати й за межами України.

Порівняння техніко-технологічних характеристик продукції вітчизняних та закордонних промислових підприємств залізничного тран-

спорту дає можливість установити, що ціна продукції вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту є нижчою від підприємств-аналогів, причому якість українських виробників поступається закордонним підприємствам-аналогам.

Проаналізуємо основні техніко-технологічні характеристики вантажних вагонів вітчизняного та закордонного виробництва (табл. 1).

З таблиці видно, що в Північній Америці найбільш розповсюджені вагони-платформи для перевезення контейнерів із навантаженням у два яруси (шість візків). У країнах Європи застосовують одноярусне навантаження (три візки) [8].

Проаналізувавши основні техніко-технологічні характеристики вантажних вагонів-платформ вітчизняного і закордонного виробни-

цтва, можна зробити висновок, що американські вагони є більш ефективними від вітчизняних вагонів. Але вітчизняні вагони мають кращі характеристики, ніж європейські вагони.

Однак за відносно високих характеристик продукції якість сервісу (термін гарантії), якість довідково-інформаційних послуг, доступ до виробника через створення представництва тощо залишаються низькими, тому виробникам слід звернути увагу на поліпшення цих характеристик.

Ураховуючи прогресивний характер міжнародних стандартів ISO 9000 та їхню регулюючу роль під час виходу на міжнародний ринок і формування прямих господарських зв'язків, стандарти ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003 та ISO 9004 прийняті й повинні діяти в Україні для пря-



Рис. 1. Основні етапи управління якістю продукції

Таблиця 1

Основні техніко-технологічні характеристики вантажних вагонів закордонного та вітчизняного виробництва

Технічні характеристики	Модель вагона		
	Вагони Північної Америки	Вагони країн Європи	Вітчизняні вагони
Вантажопідйомність, т	283	109	109
Маса тари, т	80	26	32
T_k тари	0,28	0,24	0,29
Довжина по осям, зщепленням автосцепок, мм	78064	26400	29160
Кількість візків	6	3	3
Навантаження на вісь яке допускається, т	35	22,5	23,25

мого використання у вигляді ДСТУ ISO 9000:2007, ДСТУ ISO 9001:2015, ДСТУ ISO 9004:2012.

Незважаючи на багато проблем, деякі вітчизняні промислові підприємства залізничного транспорту намагаються підвищувати якість своєї продукції. Так, у 2017 р. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» виробив пасажирський купейний вагон локомотивної тяги моделі 61-7034 габариту RIC, призначений для міжнародного пасажирського сполучення залізницями з шириною колії як 1520, так і 1435 мм.

Техніко-технологічні характеристики вагона: довжина – 26 696 мм, ширина – 2 824, база – 19 000 мм. Габарит по ДСТУ – 03-ВМ (габарит RIC). Маса тари вагона – не більше 58,5 т. Кількість місць для пасажирів – 22 (33). Кількість купе для пасажирів – 11, плюс одне службове купе. Конструкційна швидкість – 160/220 км, ймовірний строк служби – 40 років [9].

Ефективна система управління якістю продукції повинна базуватися насамперед на обґрунтованих цілях управління. Відповідно до цих цілей, необхідно сформулювати систему ключових показників, за якими можна буде оцінювати якість промислової продукції, адже ефективно керувати можна лише тим, що можна достовірно виміряти. Доцільним та ефективним як у процесі вибору цілей управління, так і в процесі відбору показників оцінки якості продукції є використання дещо вдосконаленої технології SMART [11], яка задає критерії якості цілей та показників оцінювання, яких необхідно дотримуватися. До стандартного переліку критеріїв SMART додається ще два, що роблять систему цілей управління більш ефективною. Отже, критеріями вибору цілей за технологією SMARTER є:

S (specific) – кожна ціль повинна бути описана як чіткий, конкретний результат;

M (measurable) – ціль повинна бути вимірюваною за допомогою конкретних індикаторів та стандартних процедур вимірювання;

A (assignable) – ціль повинна бути обґрунтованою;

R (realistic) – ціль повинна бути реалістичною;

T (time related) – ціль повинна бути чітко визначена в часі, повинні бути конкретні строки та конкретні точки її досягнення;

E (evaluated) – кожному етапу в досягненні цілі керівник повинен дати оцінку, тобто налагодити зворотний зв'язок;

R (reviewed) – ціль повинна періодично переглядатися та коригуватися керівником на підставі змін усередині та ззовні підприємства, наприклад у зв'язку з появою нових технологій, зміною ринкової кон'юнктури, зміною регуляторних вимог тощо.

Для того щоб виготовляти високоякісну продукцію та бути конкурентоспроможним, засто-

сування процесного підходу до управління якістю є надзвичайно важливим. Він допомагає здійснювати контроль як на рівні одного процесу, так і на рівні всього управління, що дає змогу уникати дефектів продукції.

Слід акцентувати увагу на тому, що активний розвиток процесів глобалізації вимагає зміни систем управління якістю, які існують на вітчизняних промислових підприємствах залізничного транспорту. Одним із прогресивних напрямів таких змін є впровадження інтегрованих систем управління якістю, які відповідають вимогам міжнародних стандартів системи управління якістю.

Інтегровану систему управління якістю продукції слід розглядати як сукупність основних підрозділів, які взаємодіють та впливають на загальну ефективність системи і спрямовані на підвищення якості продукції (рис. 2).

Інтегрована система управління якістю продукції являє собою соціально-економічну систему, яка об'єднує у собі взаємопов'язані підрозділи управління якістю, підґрунтям якої виступають принципи управління якістю продукції, які є базовими згідно з міжнародними стандартами ISO 9000.

Інтегрована система управління якістю продукції має низку внутрішніх (фінансові ресурси, матеріальні ресурси, трудовий потенціал) і зовнішніх (законодавча база України, глобалізація економіки, технологічний та інноваційний розвиток економіки, специфіка підприємств) обмежень, тісно пов'язана з іншими підрозділами загальної системи управління підприємством: цільовою, функціональною, організаційною, мотиваційною, соціальною, економічною, науково-технічною і технологічною. Запропонована інтегрована система управління якістю продукції є інструментом для підвищення системи якості продукції.

Ускладнюється ситуація негативним впливом економічної кризи, яка не дає змоги вітчизняним підприємствам приділяти належну увагу питанням удосконалення якості продукції, використанню нових підходів до технології управління якістю, методам її оцінки тощо. Тому доцільним було б встановити поетапну стратегію управлінської перебудови підприємства, за якої поступово впроваджуються різні міжнародні стандарти системи якості.

Зокрема, першим етапом є побудова, впровадження і сертифікація системи якості продукції ISO серії 9000 як основної організаційно-методичної бази для побудови інтегрованих систем управління якістю продукції. На другому етапі мають бути впроваджені системи менеджменту (ISO 14000) і системи професійної безпеки (OHSAS 18001), на тре-



Рис. 2. Інтегрована система управління якістю продукції вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту

тому – системи соціальної відповідальності (SA 8000).

Побудована таким чином інтегрована система управління якістю продукції стане ефективною структурою підприємства і включатиме дієві технічні й управлінські методи для забезпечення найвищих результатів праці, найбільш ефективних способів взаємодії людей та техніки, підвищення якості продукції і виробничого процесу.

Висновки з проведеного дослідження. На жаль, тенденцією останніх років є криза управління: перехід до ринкової економіки передбачає досить таки ліберальні економічні відносини, які без належного рівня державного регулювання призвели до того, що замість чіткого самоуправління, налагодженого механізму регулювання та координації процесів, надійних горизонтальних та вертикальних зв'язків ми отримали зниження відповідальності, ігнорування прав, погіршення організаційних відносин, розпад систем контролю на всіх рівнях управління.

Отже, у сучасних умовах господарювання вітчизняні промислові підприємства залізничного транспорту не мають можливостей для впровадження систем управління якістю та обмежуються контролем якості продукції, яку вони виробляють. Пояснюється це перш за все відсутністю фінансових ресурсів, адже,

підприємства не мають коштів навіть на оновлення матеріально-технічної бази, не кажучи вже про фінансування інновацій у сфері управління.

Управління якістю продукції також повинно здійснюватися системно, тобто на підприємстві повинна бути створена система управління якістю продукції, що являє собою організаційну структуру.

Система управління якістю продукції повинна охоплювати всі аспекти діяльності підприємства, а також інтегрувати вимоги належних практик із вимогами ISO, що забезпечить проведення на високому рівні технологічного розвитку, виробництва та реалізації якісної продукції.

Побудова, впровадження і сертифікація інтегрованої системи управління якістю продукції вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту забезпечить:

- ефективність виробництва продукції, надання послуг, які відповідають вимогам міжнародних стандартів;
- вивід на ринок якісну продукцію та завоювання нових ринків;
- подачу продукції на ринок «точно в строк»;
- підвищення задоволеності споживачів;
- підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках;

- співпрацю з закордонними партнерами (зокрема, щодо отримання інвестицій);
- прозорість та легкість управління діяльністю підприємств;
- зменшення кількості коригуючих змін на підставі методології управління ризиками;
- зменшення фінансових витрат, пов'язаних із переробкою та утилізацією продуктів, які не підлягають поліпшенню;
- механізм постійного поліпшення системи управління якістю та підвищує ефективність роботи співробітників на всіх рівнях.

Список використаних джерел:

1. Управління якістю продукції та послуг / Е.В. Білецький, Д.А. Янушкевич, З.Р. Шайхлісламов; Харків. торг.-економ. інститут КНТЕУ. Х.: ХТЕІ, 2015. 222 с.
2. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів: монографія / М.І. Данько, В.Л. Дикань, Н.В. Якименко. Харків: УкрДАЗТ, 2008. 169 с.
3. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: монография. Харьков: Основа, 1995. 160 с.
4. Каличева Н.Є., Бохан С.Є. Напрями забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств в сучасних умовах. Науковий огляд. 2017. Вип. 5(37). С. 5–15
5. Криворучко О.М. Менеджмент якості на підприємствах: теорія, методологія і практика: монографія. Харків: ХНАДУ, 2006. 404 с.
6. Лисьонкова Н.М., Дикань В.Л. Сучасні системи управління якістю продукції. Вісник економіки транспорту та промисловості. 2005. Вип. 12. С. 229–235.
7. Уткіна Ю.М. Теоретичні основи впровадження ефективної системи менеджменту якості на підприємствах. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. Вип. 34. С. 329–332.
8. Выбор конструктивных решений сочлененных грузовых вагонов. URL: <http://xn--1520-u4d3ahgsb9pe.xn--p1ai/new/1688/>.
9. Європейські оглядини вагона. URL: <http://www.kvsz.com/index.php/ua/pres-tsentr/item/1436-yevropeiski-ohliadyny-vahona-ric>.
10. Системи управління якістю за ISO 9001. URL: <http://www.certsystems.kiev.ua/uk/iso-9001/sistemi-upravlinnya-yakistyu-za-iso-9001.html>.
11. Стандарти Міжнародної організації зі стандартизації – ISO: довідник: у 3-х т. / В.Л. Іванов (ред.), В.А. Павлюкова (уклад.). Л.: Леонорм, 1998. Т. 1. 259 с.

Kuzub A.V.

THE QUALITY CONTROL SYSTEM OF DOMESTIC INDUSTRIAL COMPANIES OF RAILWAY TRANSPORT

The article reveals the main problems of quality management of domestic industrial enterprises of railway transport. The main processes of quality management are considered. The basic principles, on which the quality management system is based, are grounded. The analysis of technical and technological characteristics of cars of domestic and foreign production is carried out. An integrated quality management system is proposed, which will ensure the high technological development of production, production and its implementation in the domestic and foreign markets.

Domestic industrial enterprises of railway transport are leading in the industry of Ukraine. The gradual entry of Ukrainian enterprises into the international economic space requires the introduction of modern quality standards, the main objective of which is to ensure and continuously increase the requirements for product quality.

The integrated product quality management system should be considered as a set of key units that interact, affect the overall efficiency of the system, and are aimed at improving product quality.

The integrated product quality management system is a social and economic system that combines interconnected quality management units based on the principles of product quality management, which are basic in accordance with international standards ISO 9000.

Integrated system of product quality management has a number of internal (financial resources, material resources, labour potential) and external (legislative base of Ukraine, globalization of the economy, technological and innovative development of the economy, specifics of enterprises) restrictions, is closely connected with other units of the general enterprise management system – target, functional, organizational, motivational, social, economic, scientific, technical, and technological. The proposed integrated quality management system is an instrument for improving the quality system of products.

Key words: quality, products, industrial railway transport enterprises, integration, system, international quality standards.

Обиденнова Т.С.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОВЕДЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто питання формування механізму проведення організаційних змін на підприємствах у сучасних економічних умовах. Наведено класифікацію основних видів організаційних змін, проведено групування основних напрямів проведення організаційних змін на сучасних підприємствах. Доведено, що формування механізму проведення організаційних змін на сучасних підприємствах повинно спиратися на всебічний аналіз діяльності підприємства за різними напрямками. На особливу увагу заслуговує вибір інструментарію проведення організаційних змін. Запропонований у роботі механізм проведення організаційних змін на підприємствах урахує: види організаційних змін; мету проведення; напрями діагностики проведення; стадії проведення; фактори, що визначають відношення до проведення організаційних змін; можливі перешкоди. Застосування запропонованого механізму проведення організаційних змін на підприємствах є запорукою ефективної діяльності будь-якого підприємства.

Ключові слова: організаційні зміни, механізм, інструментарій, види організаційних змін, напрями проведення організаційних змін, ефективна діяльність.

В статье рассмотрены вопросы формирования механизма проведения организационных изменений на предприятиях в современных экономических условиях. Приведена классификация основных видов организационных изменений, проведена группировка основных направлений проведения организационных изменений на современных предприятиях. Доказано, что формирование механизма проведения организационных изменений на современных предприятиях должно опираться на всесторонний анализ деятельности предприятия по различным направлениям. Особого внимания заслуживает выбор инструментария проведения организационных изменений. Предложенный в работе механизм проведения организационных изменений на предприятиях учитывает: виды организационных изменений; цель проведения; направления диагностики проведения; стадии проведения; факторы, определяющие отношение к проведению организационных изменений; возможные препятствия. Применение предложенного механизма проведения организационных изменений на предприятиях является залогом эффективной деятельности любого предприятия.

Ключевые слова: организационные изменения, механизм, инструментарий, виды организационных изменений, направления проведения организационных изменений, эффективная деятельность.

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси в Україні вимагають від сучасних українських підприємств якісно нових тенденцій у розвитку та функціонуванні. У сьогоднішніх умовах господарювання існують фактори, які активізують необхідність змін на підприємствах, серед яких: прискорене розроблення нових видів продуктів під впливом НТП в умовах жорсткої конкуренції; інтенсивне впровадження інноваційних технологій; систематичне впровадження нових методів організації та управління виробництвом на базі активного використання комп'ютерної техніки та новітніх технологій. Усі ці фактори спричиняють гостру необхідність у розробленні заходів із поліпшення функціонування підприємств. Отже, об'єктивно виникає потреба формування та використання у реальній діяльності підприємств системи заходів зі зміцнення сталого

ефективного функціонування. У сьогоднішніх умовах господарювання на особливу увагу заслуговує проведення організаційних змін як новачієних заходів із поліпшення роботи промислових підприємств. Таким чином, одним із головних напрямів виходу з кризових ситуацій та закріплення позицій на ринку є організаційні зміни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасній економічній спільноті питаннями організаційних змін на підприємствах займалися багато науковців. Теоретичним основам питання організаційних змін присвятили свої роботи С. Степаненко та С. Лукашев [1], Т. Гринько та Т. Гвініашвілі [2], Ю. Ус [3] та ін. Особливостями управління організаційними змінами займалися Н. Фединець [4], Т. Матюк та О. Дяченко [5], Д. Найпак [6], Н. Гавкалова [7], Т. Кужда [8], Н. Шлапак та І. Губіцька [9] та

ін. Проте умови нинішнього функціонування підприємств у динамічному середовищі вимагають постійних досліджень із цього питання, особливо тих аспектів, що стосуються формування механізму проведення організаційних змін на підприємствах.

Метою дослідження є аналіз теоретичних та прикладних аспектів формування механізму проведення організаційних змін на підприємствах у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційні зміни – це сукупність заходів, які спрямовані на адаптацію підприємства до вимог мінливого зовнішнього середовища, що найчастіше призводять до зміни діяльності окремих систем підприємства та носять локальний характер [3, с. 58]. Організаційні зміни мають важливий вплив на ефективну діяльність будь-якого підприємства. Їхні об'єктивність, гнучкість, досяжність та орієнтованість на місію, цілі та завдання підприємства дадуть можливість закріпити ринкові позиції підприємств та вчасно реагувати на будь-які загрози. Наведемо класифікацію основних видів організаційних змін на рис. 1.

Усі зміни є постійними, взаємопов'язаними і, як правило, здійснюються з участю працівників організації. Сучасні підприємства можуть пристосовуватися до змін у середовищі трьома способами: реагування із запізненням; пристосування до середовища; пристосовування середовища до особливостей функціонування підприємства.

Зміни зумовлюють необхідність нововведень, які найчастіше призводять до: зміни цілей організації; зміни організаційної структури управління (розподілу повноважень, відповідальності, поділу на відділи, служби, підрозділи, комітети тощо); зміни техніки, технологічних процесів, конструкцій виробів; модифікації (зміни) можливостей або поведінки працівників (підготовки до спілкування, переміщення посадових осіб, підвищення кваліфікації, формування груп, оцінки роботи тощо); зміни в управлінні виробничо-господарською діяльністю (графіків руху деталей, послідовності виконання операцій тощо; географії реалізації виробів; функціонування підрозділів і служб; рекламування продукції тощо) [3]. Основні напрями організаційних змін наведено на рис. 2.



Рис 1. Класифікація основних видів організаційних змін

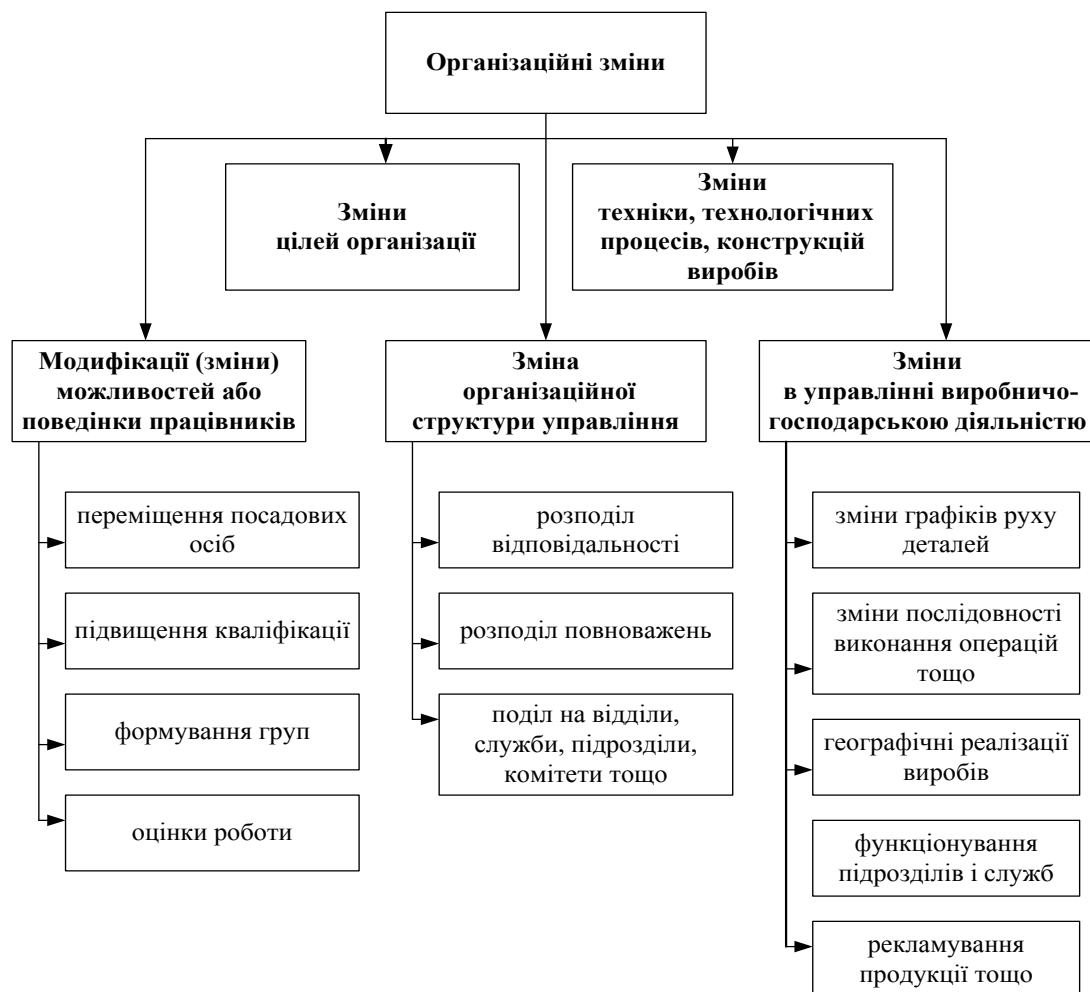


Рис. 2. Основні напрями проведення організаційних змін

Успіх упровадження організаційних змін залежить від таких обставин: наявності висококваліфікованих кадрів, чіткості постановки цілей, енергійності й послідовності їх досягнення, залучення людей до процесу перетворень, упевненості керівництва, довіри громадськості, користі, яку отримують люди.

Стратегічне управління діяльністю будь-якого підприємства включає два взаємозалежні процеси: тактичне й оперативне управління. На етапі оперативного управління здійснюється процес цілепокладання та виділення першочергових потреб господарювання підприємства. У процесі тактичного управління здійснюється процес виконання конкретного, яке є обґрунтованим і необхідним та має основу для подальшого здійснення діяльності підприємства в рамках стратегічного плану. Вибрані стратегічні та тактичні напрями діяльності в рамках проведення організаційних змін мають бути об'єктивно обґрунтовані та об'єднані між собою у часових та ресурсно-функціональних рамках.

Разом із цим на особливу увагу заслуговує вибір інструментарію проведення організацій-

них змін. Інструменти, застосування яких призводить до змін у діяльності організації, можна поділити на дві групи залежно від інтенсивності та кількісного застосування змін. До комплексного інструментарію, що призводить до незначних організаційних змін, можна віднести: продукування ідей; сукупність заходів із діагностики та визначення критичного інциденту, методи управління процесом змін. Водночас інструментарієм, що призводить до масштабних організаційних змін, є: методика FAST-рішення (сучасні методики швидкого аналізу рішення), бенчмаркінг, репроекування, реінжиніринг тощо.

Процес упровадження організаційних змін є надзвичайно складною проблемою. Новизна, дефіцит наявної інформації, складності в процесі математичної формалізації процесу – все це є підґрунтям до залучення на будь-якому з етапів процесу розроблення, впровадження, реалізації та контролю проведення організаційних змін до рекомендацій компетентних фахівців, що є професіоналами у цій сфері. Аналіз рекомендацій експертів у рамках фінансово-

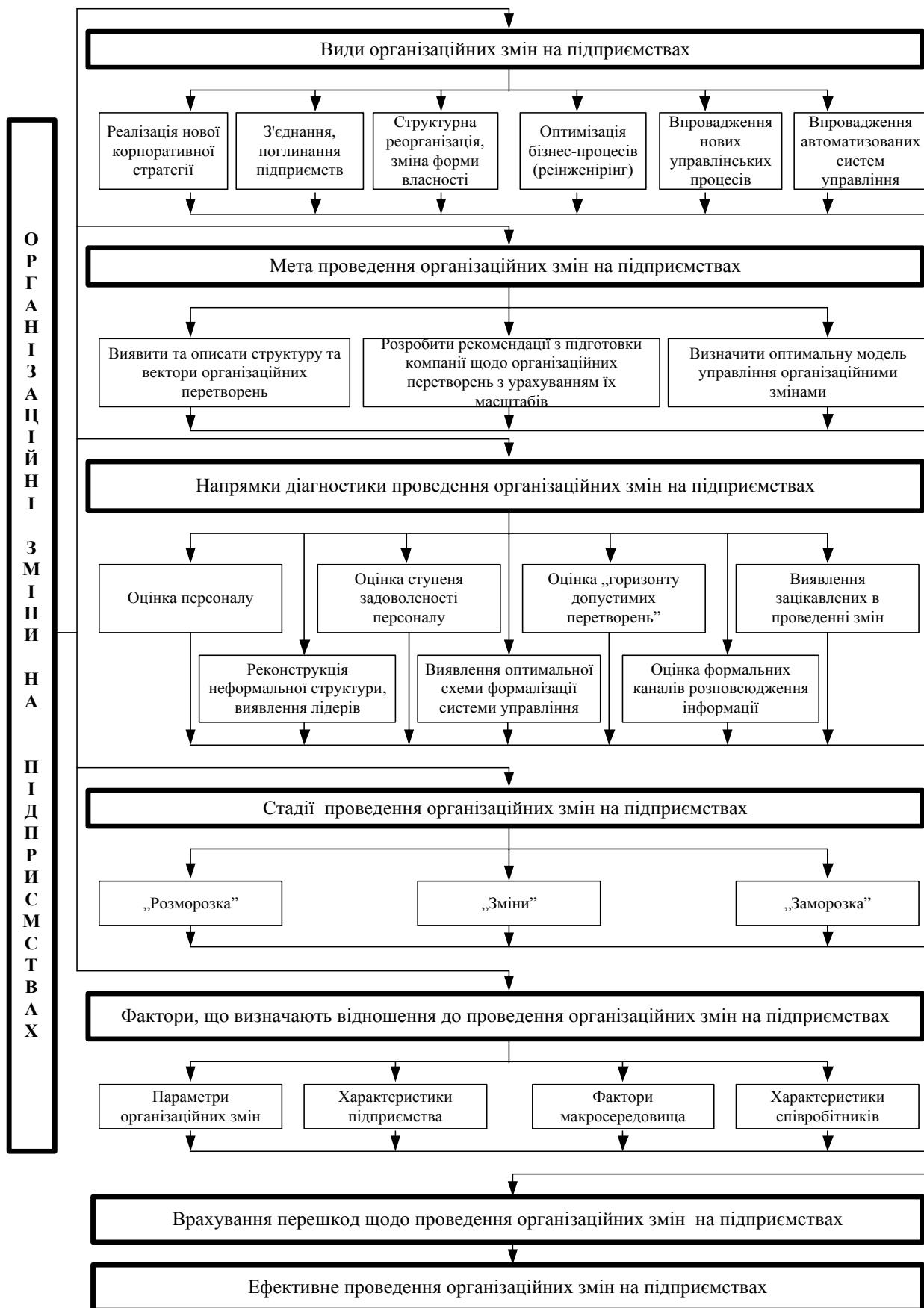


Рис. 3. Механізм проведення організаційних змін на підприємствах

економічного та стратегічного розвитку підприємства дає підстави зробити висновки про рівень значущості показників і складників, що кожний зі складників ресурсів підприємства є важливим фактором у визначенні рівня організаційних змін для розвитку підприємства.

Формування механізму проведення організаційних змін на сучасних підприємствах повинне спиратися на всебічний аналіз діяльності підприємства за різними напрямками. Аналіз наявних підходів і методів побудови системи показників дав можливість визначити сукупність показників інтегральної оцінки. Сукупність показників інтегральної оцінки рівня складників фінансово-економічного розвитку промислових підприємств можна згрупувати так: складник ефективності управління інвестиційною діяльністю; складник ефективності управління фінансовою діяльністю; складник ефективності управління персоналом; складник ефективності управління операційною діяльністю; складник ефективності управління маркетинговою діяльністю; складник ефективності управління інноваційною діяльністю.

Кількісна оцінка рівня функціональних складників фінансово-економічного розвитку промислових підприємств має на меті вирішення таких завдань: визначення системи показників оцінки функціонування підприємства; формування комплексної оцінки рівня фінансово-економічного розвитку підприємств; шкалування комплексної оцінки рівня фінансово-економічного розвитку промислових підприємств.

За результатами аналізу рівня фінансово-економічного розвитку промислових підприємств можливо визначити динаміку загального інтегрального показника фінансово-економічного розвитку промислових підприємств у вибраний період. Відповідно до цього, необхідно розробляти та впроваджувати відповідні організаційні зміни підприємств, інтенсивність яких буде відповідати рівню фінансово-економічного розвитку підприємств, застосовуючи відповідні механізми. Механізм проведення організаційних змін на підприємствах наведено на рис. 3.

Прийняття управлінських рішень щодо управління організаційними змінами підпри-

ємств зумовлює розроблення певної системи дій, яка має складатися у концепцію на основі запропонованого механізму проведення організаційних змін на підприємствах у сучасних економічних умовах.

Реалізація процесу управління організаційними змінами підприємств має охоплювати перспективні моменти розвитку підприємства і базуватися на таких елементах, які дають змогу поєднати методи та інструменти в управлінні фінансово-економічним розвитком підприємств.

Головним завданням будь-якого підприємства є отримання максимально можливих прибутків за мінімальних витрат шляхом досягнення найкращої конкурентної позиції на ринку за рахунок формування конкурентної переваги. Результатом за таких умов виступає одержання більшої економічної вигоди. Стратегічною метою управління організаційними змінами підприємств є формування, підтримка та розвиток стратегічних конкурентних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. Сталіше господарювання та зростання ефективності роботи будь-якого промислового підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від можливості протидіяти загрозам, тому одним із головних напрямів виходу з кризових ситуацій та закріплення позицій на ринку є організаційні зміни. Отже, організаційні зміни на підприємствах зумовлюють часткову або всебічну перебудову діяльності підприємства і, як результат, забезпечують якісно новий етап розвитку.

Впровадження таких заходів на сучасних підприємствах є життєво необхідними заходами, що неодмінно вплинуть на підвищення ефективності функціонування підприємств. Відзначимо, що реалізація розроблених заходів у сучасних умовах функціонування українських підприємств повинна базуватися в істотному ступені на використанні наявної на підприємстві інформації, тому вимагає, з одного боку, мінімальних витрат на впровадження, а з іншого – підвищуючи ефективність прийнятих управлінських рішень, додатково знижує й величину витрат на практичну реалізацію цих рішень, не вимагаючи зміни механізму прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Степаненко С.В., Лукашев С.В. Морфологічний аналіз поняття «управління організаційними змінами». Бізнес Інформ. 2015. № 4. С. 291–297.
2. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Методологічні підходи до класифікації змін на підприємстві. Бізнес Інформ. 2015. № 11. С. 39–44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_11_7.
3. Ус Ю.В., Обиденнова Т.С. Структурні перетворення машинобудівних підприємств як ефективне поєднання реорганізації, реструктуризації та організаційних змін. Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2014. № 33(1076). С. 54–62.
4. Фединець Н.І. Управління змінами в організації. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.15. С. 292–298.

5. Матюк Т.В., Дяченко О.О. Управління процесами організаційних змін на підприємствах. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2011. № 31. С. 32–39.
6. Найпак Д.В. Управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства: автореф. дис. ... к. е. н.: 08.00.04; Харк. нац. економ. ун-т. Х., 2011. 20 с.
7. Гавкалова Н.Л., Степаненко С.В. Планування організаційних змін на машинобудівних підприємствах. Ефективна економіка. 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4879&p=1>.
8. Кужда Т. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві. Галицький економічний вісник. 2013. № 2(41). С. 66–72.
9. Степаненко С.В. Формування механізму управління організаційними змінами. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2016. № 3. С. 60–67.

Obydienнова T.S.

FORMATION OF THE MECHANISM FOR CONDUCTING ORGANIZATIONAL CHANGES IN MODERN ENTERPRISES

The article deals with the issue of formation of a mechanism for organizing changes at enterprises in modern economic conditions. The author presents a classification of the main types of organizational changes, grouped the main directions of organizational changes in modern enterprises. The paper studies that the formation of a mechanism for organizing changes in modern enterprises should be based on a comprehensive analysis of the enterprise's activities in different areas.

A particular attention deserves the choice of tools for organizing changes. The tools whose application leads to changes in the organization's activities can be divided into two groups, depending on the intensity and scale of the changes. There are a number of threats at any stage of the process of developing, introducing, implementing, and controlling organizational changes. Novelty, lack of available information, complexity in the process of mathematical formalization of the process – all this is the basis for drawing the recommendations of competent professionals who are experts in this field. The analysis of recommendations of experts in the framework of the financial-economic and strategic development of the enterprise gives grounds to draw conclusions about the level of significance of the indicators and that each of the components of the company's resources is an important factor in determining the level of organizational changes for the purpose of the enterprise development.

The formation of a mechanism for organizing changes in modern enterprises should be based on a comprehensive analysis of the enterprise's activities in different areas. According to the analysis of the level of financial and economic development of industrial enterprises, it is possible to determine the dynamics of the overall integral indicator of financial and economic development of industrial enterprises of the chosen period. In accordance with this, it is necessary to develop and implement appropriate organizational changes of enterprises, the intensity of which will be consistent with the level of the financial and economic development of enterprises by applying appropriate mechanisms.

The mechanism of organizing changes in enterprises proposed in the work takes into account: types of organizational changes; the purpose of conducting; directions of conducting diagnostics; stage of the holding; factors that determine the relation to organizational changes; possible obstacles. The application of the proposed mechanism for organizing changes in enterprises is a guarantee of the effective operation of any enterprise.

Key words: organizational changes, mechanism, tools, types of organizational changes, directions of organizing changes, effective activity.

Олійник Н.М.кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Херсонський національний технічний університет**Макаренко С.М.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонський державний університет**Нічипорук А.О.**магістр
Херсонський національний технічний університет

АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті досліджено стан легкої промисловості України на основі статистичної інформації, а саме: наведено динаміку кількості підприємств; проаналізовано інвестиційну привабливість галузі; досліджено динаміку та структуру балансу підприємств; проведено аналіз динаміки фінансових результатів до оподаткування та чистого прибутку (збитку) підприємств галузі; визначено частку підприємств, що отримували прибуток, та частку збиткових підприємств; проаналізовано показники рентабельності (збитковості) операційної діяльності та усієї діяльності підприємств легкої промисловості країни. Визначено основні причини скрутного становища підприємств досліджуваної галузі. Розглянуто особливості функціонування підприємств за схемами толінгу. Обґрунтовано необхідність формування власної сировинної бази. Запропоновано шляхи підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості.

Ключові слова: легка промисловість, підприємство, прибуток, рівень рентабельності, розвиток, сировинна база.

В статье исследовано состояние легкой промышленности Украины на основе статистической информации, а именно: приведена динамика количества предприятий; проанализирована инвестиционная привлекательность отрасли; исследованы динамика и структура баланса предприятий; проведен анализ динамики финансовых результатов до налогообложения и чистой прибыли (убытка) предприятий отрасли; определена доля предприятий, получавших прибыль, и доля убыточных предприятий; проанализированы показатели рентабельности (убыточности) операционной деятельности и всей деятельности предприятий легкой промышленности страны. Определены основные причины тяжелого положения предприятий исследуемой отрасли. Рассмотрены особенности функционирования предприятий по схемам толлинга. Обоснована необходимость формирования собственной сырьевой базы. Предложены пути повышения эффективности деятельности отечественных предприятий легкой промышленности.

Ключевые слова: легкая промышленность, предприятие, прибыль, уровень рентабельности, развитие, сырьевая база.

Постановка проблеми. Легка промисловість є однією з найважливіших серед галузей виробництва непродовольчих товарів. Продукція легкої промисловості йде на задоволення потреб населення, забезпечуючи його тканинами, одягом, взуттям та іншими предметами споживання, а також використовується в інших галузях промисловості у вигляді сировини та допоміжних матеріалів (у харчовій промисловості, машинобудуванні тощо) [1, с. 40]. Але через наявні диспропорції в розвитку сировинних підгалузей, істотне скорочення прямої державної підтримки, через низку помилок, допущених у процесі приватизації і реконструкції державних підприємств, через різке збіль-

шення обсягу імпорту товарів легкої промисловості (переважно азіатського походження), що зайняли 70–80% внутрішнього ринку, підприємства легкої промисловості потрапили в складну кризову ситуацію [2, с. 58; 3, с. 215].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження стану та перспектив розвитку підприємств легкої промисловості України зробили такі вітчизняні вчені: О.П. Кавтиш [1], С.С. Савіна [4], Т.Є. Воронкова [5], І.О. Доценко [6], Н.С. Миколайчук [7] та ін. Ці вчені займалися питаннями відродження та розвитку легкої промисловості України. Водночас в умовах динамічних змін зовнішнього середовища запровадження перманентного

аналітичного оцінювання сучасного стану та тенденцій розвитку досліджуваної галузі є необхідним складником для утримання конкурентних позицій на ринку та підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств легкої промисловості. Зазначене визначило актуальність теми дослідження, її завдання та зміст.

Метою дослідження є аналітичне оцінювання ефективності діяльності підприємств легкої промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток вітчизняної економіки передбачає зростання ефективності всіх складників галузей, у тому числі й легкої промисловості. Легка промисловість є багатопрофільною, бюджетоформуючою галуззю економіки [4, с. 71].

На рис. 1 зображено динаміку кількості підприємств легкої промисловості України протягом 2010–2016 рр.

Як видно з рис. 1, протягом 2010–2016 рр. в Україні спостерігалася стійка тенденція до зменшення кількості підприємств легкої промисловості (крім 2013 р.). Так, у 2016 р. в галузі легкої промисловості налічувалося лише 2 341 підприємство, тоді як у 2010 р. – 3 361, тобто кількість підприємств зменшилася на 30,3%. Низку підприємств зруйновано, перепродано, перетво-

рено в розважальні споруди, знищено обладнання, розпродано майно [9, с. 12]. Практично всі підприємства легкої промисловості України приватизовані, з них у державній власності знаходиться менше 1%. Водночас необхідність регулювання та контролю розвитку галузі з боку органів державної влади підтверджується не лише зосередженням значної частини виробничих фондів на підприємствах легкої промисловості, розташованих у всіх регіонах України, а й наявною чисельністю задіяного персоналу, питома вага якого за підсумками 2016 р. становила 3,9% від загальної чисельності персоналу в промисловості.

На рис. 2 наведено динаміку капітальних інвестицій у легку промисловість України протягом 2010–2016 рр.

Як видно з рис. 2, у 2016 р. спостерігається несуттєве збільшення обсягу та питомої ваги капітальних інвестицій у легку промисловість. Проте інвестиційна привабливість галузі залишається незначною.

За даними [8] проаналізовано динаміку та визначено структуру майна підприємств легкої промисловості України протягом 2012–2016 рр. (табл. 1).

Як видно з табл. 1, протягом 2012–2016 рр. у структурі активів підприємств легкої промисло-

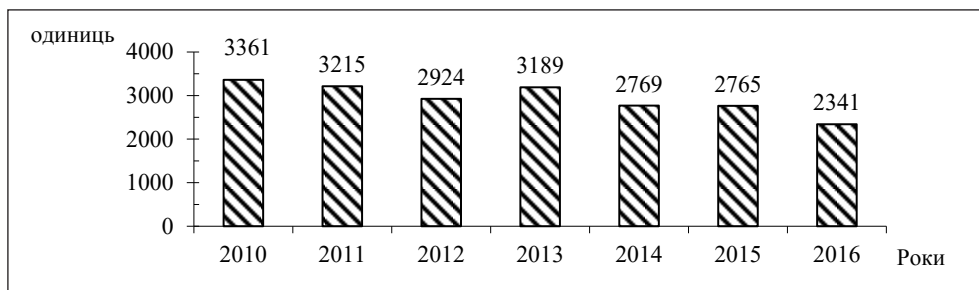


Рис. 1. Кількість підприємств легкої промисловості України в 2010–2016 рр.
Джерело: побудовано авторами за даними [8]

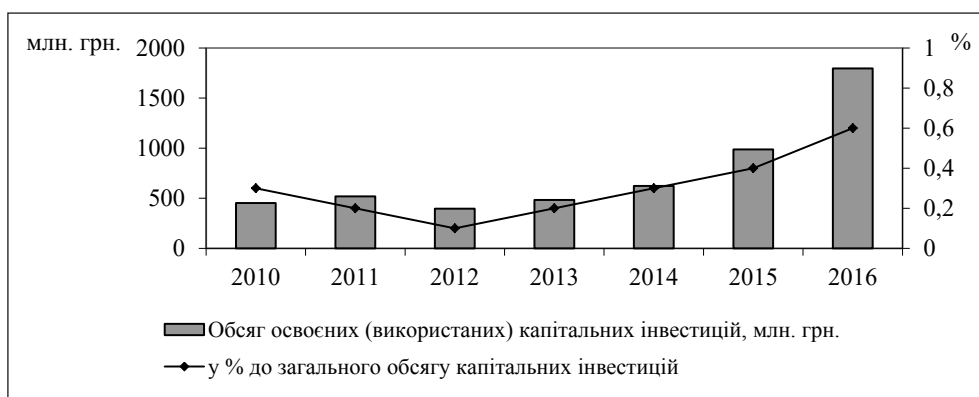


Рис. 2. Обсяг освоєних (використаних) капітальних інвестицій у легку промисловість України протягом 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [10]

Таблиця 1

Аналіз динаміки та структури майна підприємств легкої промисловості України

Показник	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Актив					
1. Необоротні активи:					
- сума, млн. грн.	5352,5	5564,0	4898,9	5657,1	6494,6
- питома вага, %	43,037	43,613	35,813	32,429	32,045
2. Оборотні активи:					
- сума, млн. грн.	7081,9	7191,9	8778,6	11785,9	13768,7
- питома вага, %	56,942	56,373	64,174	67,561	67,937
3. Необоротні активи та групи вибуття:					
- сума, млн. грн.	2,7	1,8	1,8	1,7	3,6
- питома вага, %	0,021	0,014	0,013	0,010	0,018
Пасив					
1. Власний капітал:					
- сума, млн. грн.	3558,0	4143,6	3823,0	5206,2	6490,0
- питома вага, %	28,608	32,479	27,947	29,844	32,023
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення:					
- сума, млн. грн.	2924,6	2469,1	3188,5	2526,1	3198,5
- питома вага, %	23,515	19,354	23,309	14,481	15,782
3. Поточні зобов'язання і забезпечення:					
- сума, млн. грн.	5946,2	6143,8	6667,7	9712,3	10578,3
- питома вага, %	47,810	48,158	48,743	55,674	52,194
4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття та чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду:					
- сума, млн. грн.	8,3	1,2	0,1	0,1	0,1
- питома вага, %	0,067	0,009	0,001	0,001	0,001
Баланс	12437,1	12757,7	13679,3	17444,7	20266,9

вості України найбільша питома вага припадає на оборотні активи. Причому найбільше значення питомої ваги оборотних активів у загальній структурі активів підприємств легкої промисловості України спостерігається у 2016 р. і становить 67,937%.

У структурі пасивів підприємств легкої промисловості України найбільша питома вага припадає на поточні зобов'язання і забезпечення. Причому найбільші значення питомої ваги поточних зобов'язань і забезпечення у загальній структурі пасивів підприємств легкої промисловості країни спостерігаються у 2015 та 2016 рр. – 55,674% та 52,194% відповідно.

Основними причинами скрутного становища підприємств легкої промисловості в Україні, крім кризи в економіці країни загалом, є зношеність основних фондів, застарілі технології виробництва, висока матеріаломісткість продукції, відсутність достатньої кількості власної сировини для виробництва продукції та брак обігових коштів.

За експертними оцінками, від 65% до 90% експорту одягу та взуття з України до країн

ЄС у минулі роки здійснювалося за схемами толінгу – переробки давальницької сировини, коли підприємство продавало не готову продукцію, а послугу з її виготовлення [5, с. 48]. Більшість підприємств легкої промисловості вимушена була працювати на давальницькій сировині закордонних інвесторів, бо не мала коштів для купівлі власної. За умов фінансово-економічної кризи в Україні, нестачі обігових коштів робота підприємств за схемою толінгу дала змогу завантажити потужності, зберегти робочі місця, забезпечити реальною заробітною платою працівників, заробляти валюту і здійснювати технічне переозброєння. Слід зазначити, що замовниками продукції з давальницької сировини виступають і вітчизняні структури, особливо у разі замовлення робочого і відомчого одягу, а також приватні підприємці, які реалізують продукцію на внутрішньому ринку [11, с. 11–12].

У табл. 2 проведено аналіз динаміки фінансових результатів до оподаткування та чистого прибутку (збитку) підприємств легкої промисловості та визначено частку підприємств, що

Таблиця 2

**Динаміка фінансових результатів до оподаткування і чистого прибутку (збитку)
підприємств легкої промисловості та структура прибуткових
і збиткових підприємств в Україні за 2010–2016 рр.**

Рік	Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн. грн.
Фінансові результати до оподаткування					
2010	69,9	62,9	404,0	37,1	334,1
2011	262,8	68,1	534,7	31,9	271,9
2012	125,4	63,5	559,6	36,5	434,2
2013	255,3	66,7	589,4	33,3	334,1
2014	-478,7	69,5	1029,5	30,5	1508,2
2015	867,6	77,2	1832,8	22,8	965,2
2016	1641,2	77,0	2008,7	23,0	367,5
Чистий прибуток (збиток) підприємств					
2010	-20,1	61,7	326,0	38,3	346,1
2011	152,3	66,7	430,6	33,3	278,3
2012	20,0	62,4	469,5	37,6	449,5
2013	162,5	66,2	504,7	33,8	342,2
2014	-636,6	68,7	880,3	31,3	1516,9
2015	576,6	76,7	1544,6	23,3	968,0
2016	1318,3	76,7	1689,4	23,3	371,1

Джерело: складено авторами за даними [8]

отримували прибуток, та частку збиткових підприємств в Україні протягом 2010–2016 рр.

Як видно з табл. 2, протягом 2010–2016 рр. сальдо фінансового результату діяльності підприємств легкої промисловості України за показником «фінансові результати до оподаткування» мало позитивне значення, крім 2014 р. За показником «чистий прибуток (збиток) підприємств» сальдо фінансового результату мало негативне значення не лише в 2014 р., а й у 2010 р., тобто у цих роках розмір чистого прибутку підприємств легкої промисловості України був меншим, ніж розмір збитку підприємств цієї галузі. Протягом 2010–2016 рр. частка прибуткових підприємств легкої промисловості України перевищувала частку збиткових підприємств цієї галузі.

Значення показників рентабельності (збитковості) операційної діяльності та всієї діяльності підприємств легкої промисловості України протягом 2010–2016 рр. наведено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, в Україні підприємства легкої промисловості протягом 2010–2016 рр. від операційної діяльності отримували прибуток. Проте від усієї діяльності підприємства легкої промисловості України несли збитки в 2010 та 2014 рр. Найбільший рівень збитковості від усієї діяльності підприємств легкої промисловості України спостерігався у 2014 р. У цьому ж році рівень рентабельності операційної діяльності підприємств легкої промисловості України був

найменшим за весь аналізований період – 2,2%. Це пов'язано з політичною нестабільністю та різким знеціненням національної валюти, внаслідок чого темп зростання витрат підприємств перевищував темп зростання їх доходу. Найбільший рівень рентабельності як від операційної, так і від усієї діяльності підприємств легкої промисловості України спостерігався у 2016 р. і становив відповідно 8,3% та 5,5%. Отже, нині ефективність підприємств легкої промисловості в Україні досить низька.

Роботу вітчизняних підприємств легкої промисловості значно ускладнює те, що Україну заповнили товари нелегального виробництва, а також товари, що були у використанні (секонд-хенд). Більше 80% продукції галузі потрапляє до України нелегально [6, с. 159].

Однією з передумов відродження та розвитку легкої промисловості є формування власної сировинної бази. Постачальником сировини для легкої промисловості є сільське господарство і хімічний сектор. Перспективним напрямом формування власної сировинної бази є використання нових видів сировини. Наприклад, в Японії випускають шкарпетки з переробленого зерна. У Китаї розроблено біорозкладаний нетканий матеріал Cormtex зі 100-відсоткового полілактидного волокна, що є продуктом переробки молочної кислоти, яка виділяється з натурального зерна пшениці,

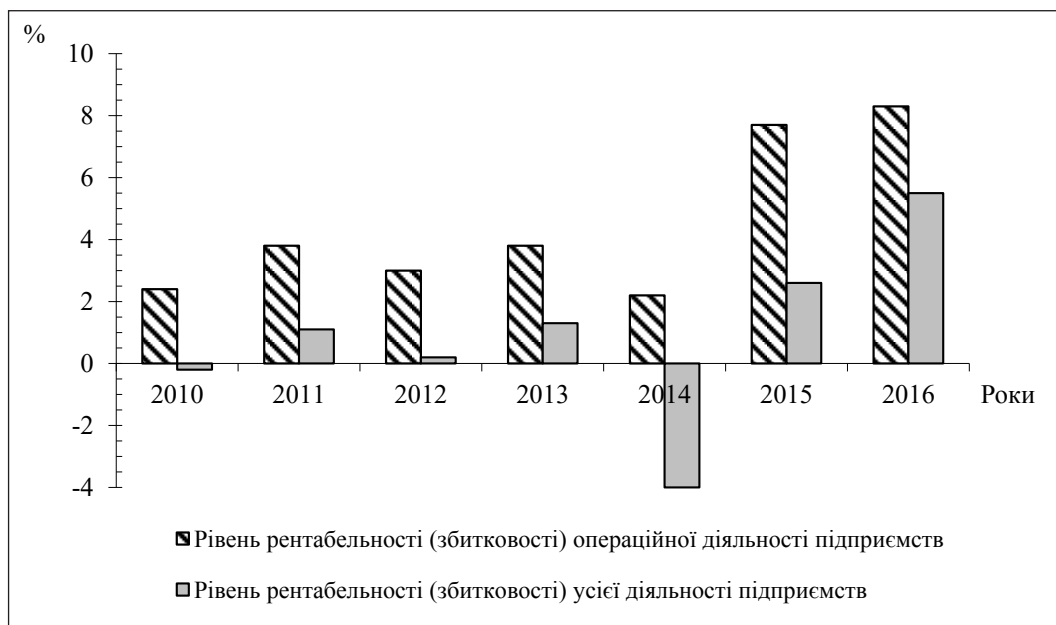


Рис. 2. Значення показників рентабельності (збитковості) операційної діяльності та всієї діяльності підприємств легкої промисловості України протягом 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [8]

кукурудзи та інших рослин, що містять полісахариди. Однак використання нових видів сировини потребує змін в обладнанні та технологіях виробництва [7, с. 22–23], що в умовах відсутності додаткових джерел фінансування є майже неможливим.

Висновки з проведеного дослідження. Легка промисловість України – це одна з найбільш соціально значущих галузей промисловості, оскільки забезпечення населення одягом та взуттям є складовою частиною економічної безпеки країни. Нині ефективність підприємств легкої промисловості в Україні досить низька, інвестиційна привабливість галузі залишається незначною.

Для підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості України

необхідно: стимулювати залучення інвестицій в оновлення технічної бази підприємств на інноваційних засадах із метою поліпшення якості та одночасного зниження собівартості продукції; сприяти з боку держави формуванню власної сировинної бази (стимулювання вирощування льону, відродження вівчарства, використання нових видів сировини тощо), що дасть змогу поступово відійти від давальницьких схем виробництва; посилити державний контроль для недопущення незаконного ввезення і вироблення товарів та їх реалізації на внутрішньому ринку; запровадити технічні бар'єри на шляху ввезення секонд-хенду, зокрема посилити контроль над відповідністю цих товарів діючим національним санітарно-гігієнічним нормам.

Список використаних джерел:

1. Дослідження сучасного стану легкої промисловості України / О.П. Кавтиш, Т.Є. Шевченко, Л.А. Сердюк. Сучасні проблеми економіки та підприємництва. 2013. Вип. 12. С. 40–46.
2. Модель функціонування підприємства на умовах давальницької сировини / С.М. Макаренко, Г.О. Копосов, Н.М. Олійник. Економіка підприємства: теорія та практика: зб. мат. II Міжнар. наук.-практ. конф. К.: КНЕУ, 2008. С. 57–59.
3. Макаренко С.Н., Олейник Н.Н. Проблемы реализации конкурентных преимуществ предприятий легкой промышленности. Экономические инновации. 2007. Вып. 30. С. 215–221.
4. Савіна С.С. Формування механізму інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості: дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)»; Хмельницький національний університет. Хмельницький, 2016. 286 с.
5. Воронкова Т.Є., Маслюк ЛЛ. Підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості в умовах ринкових відносин. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 20. С. 47–52.
6. Доценко І.О. Сучасний стан і перспективи розвитку підприємств легкої промисловості Хмельницької області. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2012. Вип. 8 (2). С. 157–162.

7. Миколайчук Н.С. Шляхи відродження конкурентоспроможності текстильних підприємств України. Економіка та держава. 2017. № 9. С. 21–24.
8. Діяльність суб'єктів господарювання. 2016 рік. К.: Державна служба статистики України, 2017. 629 с.
9. Олійник Н.М. Діяльність підприємств легкої та текстильної промисловості в Херсонській області: стан та перспективи. Проблеми легкої та текстильної промисловості України. 2006. № 1 (11). С. 11–13.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Олійник Н.М., Макаренко С.М. Актуальні проблеми легкої та текстильної промисловості України та шляхи їх вирішення. Проблеми легкої та текстильної промисловості України. 2005. № 1(10). С. 11–14.

Oliinyk N.M., Makarenko S.M., Nichyporuk A.O.

ANALYTICAL EVALUATION OF OPERATING EFFICIENCY OF THE LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES IN UKRAINE

The article analyses the state of the light industry of Ukraine by statistical information. It establishes the fact that during 2010–2016 in Ukraine, there was a steady tendency to reduce the number of enterprises in this sector. It underlines that in 2016, despite an insignificant increase in the volume and proportion of capital investment in the light industry, the investment attractiveness of the sector remains insignificant. In the structure of assets of enterprises in this sector, the most significant share belongs to current assets, and in the construction of liabilities, it pertains to current liabilities and collateral.

During 2010–2016, the share of profitable light industry enterprises in Ukraine exceeded the percentage of unprofitable enterprises in this sector. However, in 2010 and 2014, the total net profit was less than the total damage to light industry enterprises in Ukraine. In general, in Ukraine, enterprises of light industry during 2010–2016 gained an advantage from operating activities. However, from all operations of the enterprise in this area incurred losses in 2010 and 2014. The highest level of loss-making from all events was observed in 2014. In the same year, the level of operating efficiency of enterprises in this industry was the smallest in the whole analysed period and amounted to 2.2%. It is due to political instability and sharp depreciation of the national currency, as a result of which the growth rate of enterprises exceeded the growth rate of their income. The highest level of profitability, both from the operational and from the entire activity of light industry enterprises of Ukraine, was observed in 2016 and amounted respectively to 8.3% and 5.5%. Consequently, the efficiency of light industry enterprises in Ukraine is quite low now.

The work determines the underlying causes of the problematic situation of enterprises of the investigated branch. It also considers peculiarities of the operation of enterprises according to tolling schemes. The necessity of forming own raw material base is substantiated. The work offers the ways to increase the efficiency of activity of domestic enterprises of light industry.

Key words: light industry, enterprise, profit, profitability level, development, raw material base.

УДК 336.225

Мискін Ю.І.кандидат економічних наук, доцент
Університет державної фіскальної служби України**ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ**

У статті систематизовано теоретико-організаційні основи бюджетної політики з позицій цільового, функціонального, системного та наукового підходів. Обґрунтовано функціональну структуру бюджетної політики, яка складається з фіскальної та регулюючої (перерозподільної, стимулюючої, стримуючої, стабілізуючої) функцій. Удосконалено класифікацію бюджетної політики за ознаками «види забезпечення» (згідно з якою виділено кадрове, фінансове, інформаційне та правове забезпечення), «послідовність здійснення» (відповідно до якої виокремлюються процеси формування та реалізації бюджетної політики) та «структура механізму реалізації» (на її основі визначено методи, форми, важелі, інструменти, стимули та санкції механізму реалізації бюджетної політики). Ідентифіковано структурні елементи бюджетної політики з позиції наукового підходу, до яких належать: концептуальне обґрунтування, стратегія, формалізація та стандартизація в законодавчому полі, технологія практичної реалізації та механізм оцінки ефективності.

Ключові слова: теоретико-організаційні основи, бюджетна політика, цільовий підхід, функціональний підхід, системний підхід, науковий підхід.

В статье систематизированы теоретико-организационные основы бюджетной политики с позиций целевого, функционального, системного и научного подходов. Обоснована функциональная структура бюджетной политики, которая состоит из фискальной и регулирующей (перераспределительной, стимулирующей, сдерживающей, стабилизирующей) функций. Усовершенствована классификация бюджетной политики по признакам «виды обеспечения» (согласно которой выделено кадровое, финансовое, информационное и правовое обеспечение), «последовательность осуществления» (в соответствии с которой выделяются процессы формирования и реализации бюджетной политики) и «структура механизма реализации» (на ее основе определены методы, формы, рычаги, инструменты, стимулы и санкции механизма реализации бюджетной политики). Идентифицированы структурные элементы бюджетной политики с позиции научного подхода, к которым относятся: концептуальное обоснование, стратегия, формализация и стандартизация в законодательном поле, технология практической реализации и механизм оценки эффективности.

Ключевые слова: теоретико-организационные основы, бюджетная политика, целевой подход, функциональный подход, системный подход, научный подход.

Постановка проблеми. Забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток держави неможливо без дієвої бюджетної політики. Стабільність останньої значною мірою залежить від належного її науково-теоретичного обґрунтування.

Фактичний стан реалізації управлінського впливу держави на соціально-економічні процеси через інструментарій бюджетної політики в Україні характеризується низьким рівнем ефективності бюджетної політики та турбулентністю бюджетного законодавства. За таких умов актуальною постає необхідність пересмислення науково-організаційних основ бюджетної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми наукового обґрунтування практики формування та реалізації бюджетної політики

були об'єктами дослідження провідних вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Серед останніх ґрунтовних напрацювань варто відзначити наукові здобутки В.Г. Дем'янишина, який обґрунтував бюджетну доктрину України [1], Т.А. Коляди, яка дослідила теоретико-методологічні основи формування бюджетної стратегії держави [2], Л.В. Лисяк, яка охарактеризувала теоретико-методологічні засади бюджетної політики в системі державного регулювання економіки [3] та В.Б. Тропіної, яка зосередила увагу на фіскальному забезпеченні реалізації соціальної функції держави [4].

Результати досліджень цих учених є науково цінними та практично значимими. Проте тенденції до диференціації та інтеграції економічних наук, динамічний розвиток ринкового середовища ставлять перед науковцями нові

завдання, у тому числі й щодо переосмислення та систематизації науково-організаційних основ бюджетної політики.

Метою дослідження є систематизація теоретико-організаційних основ бюджетної політики з позицій цільового, функціонального, системного та наукового підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретико-організаційні основи бюджетної політики будемо досліджувати в контексті чотирьох підходів: цільового, функціонального, системного та наукового.

Згідно з цільовим підходом, бюджетна політика розглядається не як самоціль, а в контексті її підпорядкованості системі вищого ієрархічного рівня управління. Остання проявляється через ідентифікацію мети бюджетної політики, чіткого усвідомлення логіки та наукового обґрунтування її практичного досягнення.

Основною ціллю бюджетної політики є формування передумов для соціально-економічного розвитку держави. При цьому особливу увагу варто звернути на дві обставини: по-перше, соціально-економічний розвиток залежить не лише від бюджетної політики (не менше значення має й грошово-кредитна політика країни), а по-друге, сам процес розвитку характеризується циклічними коливаннями, амплітуда яких здійснює суттєвий вплив на стабільність забезпечення соціально-економічних стандартів життєдіяльності людей у державі.

Отже, за критерієм цільової спрямованості бюджетну політику доцільно класифікувати на стратегічну та тактичну. Метою стратегічної бюджетної політики є забезпечення державами соціально-економічного розвитку. Основною ціллю тактичної бюджетної політики є зменшення амплітуди циклічних коливань в економіці. При цьому важливо розуміти, що обидві цілі на практиці повинні реалізовуватися одночасно в межах єдиної цілісної бюджетної політики.

Стан ефективності бюджетної політики з позиції цільового підходу повинен оцінюватися за двома критеріями: динамікою соціально-економічного розвитку та динамікою розміру амплітуди циклічних коливань економіки.

Рівень досягнення цільових орієнтирів значною мірою залежить від повноти реалізації функцій бюджетної політики забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

Функціональний підхід до осмислення теоретико-організаційних засад бюджетної політики передбачає розкриття останньої через притаманні їй функції.

У науковій економічній літературі до функцій бюджетної політики відносять:

– фінансову, економічного регулювання, соціальну (К.А. Зімарін, Ю.А. Закірова [5]);

– перерозподіл національного доходу, вплив на стан господарської кон'юнктури, нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм (І.С. Скоропад, О.В. Гарасимчук [6]).

На нашу думку, бюджетна політика, будучи управлінським процесом, який здійснює суттєвий, але недостатній у розумінні повної функції управління вплив на соціально-економічний розвиток держави, передусім реалізується через фінансово-регуляторну функцію. Змістовне наповнення останньої проявляється через регуляторний вплив на процеси формування доходів і здійснення витрати бюджету для забезпечення практичної реалізації цільових очікувань.

Фінансово-регуляторна функція бюджетної політики має свої підфункції, до яких належать фінансова та регулююча (перерозподільна, стимулююча, стримуюча, стабілізуюча).

Фінансова функція реалізується шляхом акумулювання у бюджеті (здебільшого через оподаткування) грошових коштів та їх спрямування на виконання функцій держави, забезпечення екологічних, соціальних та економічних стандартів діяльності громадян.

Перерозподільна функція бюджетної політики проявляється через перерозподіл фінансових ресурсів у державі. З її допомогою здійснюється державне регулювання економічними процесами в країні.

Стимулююча функція бюджетної політики проявляється через формування сприятливих передумов для розвитку окремих галузей, регіонів чи діяльності суб'єктів господарювання. Таке сприяння забезпечується як за рахунок цільового спрямування державних витрат, так і шляхом податкового стимулювання.

Стримуюча функція бюджетної політики реалізується через формування додаткових перешкод для розвитку окремих галузей, регіонів чи діяльності суб'єктів господарювання. Вона є важливою для: державного регулювання економіки на основі міжгалузевого балансу; забезпечення пріоритетності видів діяльності, спрямованих на задоволення біологічно необхідних та генетично зумовлених потреб людини, над видами діяльності, що обслуговують деградаційно-паразитичні потреби громадян; упередження кризи перевиробництва.

Стабілізуюча функція бюджетної політики передбачає вплив бюджетних доходів та витрат на стабілізацію соціально-економічних процесів у державі через забезпечення мінімізації амплітуди циклічних коливань в економіці країни.

Ефективність реалізації функцій бюджетної політики значною мірою залежить від усвідомлення механізмів управлінської дії останньої. Для цього необхідно осмислити бюджетну політику з позиції системного підходу.

Системний підхід передбачає, по-перше, дослідження місця та ролі бюджетної політики в системі вищого ієрархічного рівня управління, а по-друге, осмислення внутрішньої структури бюджетної політики в розрізі різних класифікацій.

Бюджетна політика є структурним елементом фінансової політики держави. Тобто вона не є самодостатньою з позиції досягнення цілей системи вищого ієрархічного рівня управління. А отже, ефективність її практичної реалізації є важливою, але недостатньою умовою для забезпечення соціально-економічного розвитку держави як кінцевої мети фінансової політики країни. Разом із тим є й зворотний зв'язок: неефективна бюджетна політика суттєво зменшує ймовірність забезпечення високого рівня екологічних, соціальних та економічних стандартів життєдіяльності людей.

Дослідження внутрішньої структури бюджетної політики розпочнемо з узагальнення основних класифікацій останньої.

Отже, залежно від горизонту планування науковці виокремлюють бюджетну стратегію та бюджетну тактику. Найбільш точно трактування останніх наведено в наукових працях В.Г. Дем'янишина: «Бюджетна політика держави – це діяльність органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування з визначення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів розвитку бюджетних відносин, засобів бюджетної тактики для їх досягнення, а також застосування цих засобів... Під бюджетною тактикою розуміємо форму реалізації бюджетної стратегії, комплекс адаптивних заходів впливу держави на стан функціонування конкретних бюджетних взаємовідносин для надання їм параметрів, визначених завданнями бюджетної стратегії» [7].

За ознакою «завдання реалізації» бюджетну політику поділяють на:

– «розроблення науково обґрунтованої концепції розвитку бюджету як важливого інструменту регулювання соціально-економічних процесів. Вона формується на основі вивчення потреб сучасного стану суспільного розвитку, всебічного аналізу стану розвитку економіки і соціальної сфери глобальних тенденцій соціально-економічного розвитку та стратегічних пріоритетів держави;

– визначення основних напрямів мобілізації й використання бюджетних ресурсів на перспективу і поточний період; при цьому вихо-

дять зі шляхів досягнення поставлених цілей, передбачених економічною політикою, враховуючи зовнішні і внутрішні чинники, можливості зростання бюджетних ресурсів;

– здійснення практичних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей» [8; 7].

Із наведених двох класифікацій у наукових колах існує єдність думок щодо їх розуміння і трактування. Дещо інша ситуація з класифікацією бюджетної політики за ознакою «предметно-функціональна спеціалізація». Згідно з останньою, існує п'ять підходів до структуризації бюджетної політики:

1) політика у сфері доходів бюджетів, політика у сфері видатків бюджетів, політика у сфері бюджетного регулювання і міжбюджетних відносин та політика у сфері бюджетного дефіциту і державного боргу [7];

2) політика у сфері державних доходів, політика у сфері державних видатків, політика у сфері державного боргу, політика у сфері бюджетного регулювання та міжбюджетних відносин [9];

3) податкова (фіскальна) політика, митна політика, інвестиційна політика, страхова політика, грошова політика, пенсійна політика та кредитна політика [10];

4) «податкова політика, політика в галузі зборів, неподаткових та обов'язкових платежів; політика регулювання бюджетного дефіциту; бюджетно-фінансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності; інвестиційно-бюджетна політика; політика операційних видатків; політика фінансування невиробничої сфери; політика регулювання міжбюджетних відносин» [11];

5) податкова, митна, соціальна, науково-освітня, пенсійна, інвестиційна, інфраструктурна, оборонна політики тощо [12].

Критичний аналіз кожного з підходів здійснено В.Г. Дем'янишиным [7], який на його основі обґрунтовує доцільність використання запропонованого ним підходу. Ми повністю розділяємо думки вченого і також вважаємо, що за ознакою «предметно-функціональна спеціалізація» бюджетну політику варто поділяти на політику у сферах: доходів бюджетів, видатків бюджетів, бюджетного регулювання і міжбюджетних відносин, бюджетного дефіциту і державного боргу.

За класифікаційною ознакою «види забезпечення» виділяються кадрове, фінансове, інформаційне та правове забезпечення бюджетної політики.

За класифікаційною ознакою «послідовність здійснення» бюджетна політика поділяється на два процеси: формування бюджетної політики (як процесу її науково-теоретичного осмислення та обґрунтування) та реалізацію

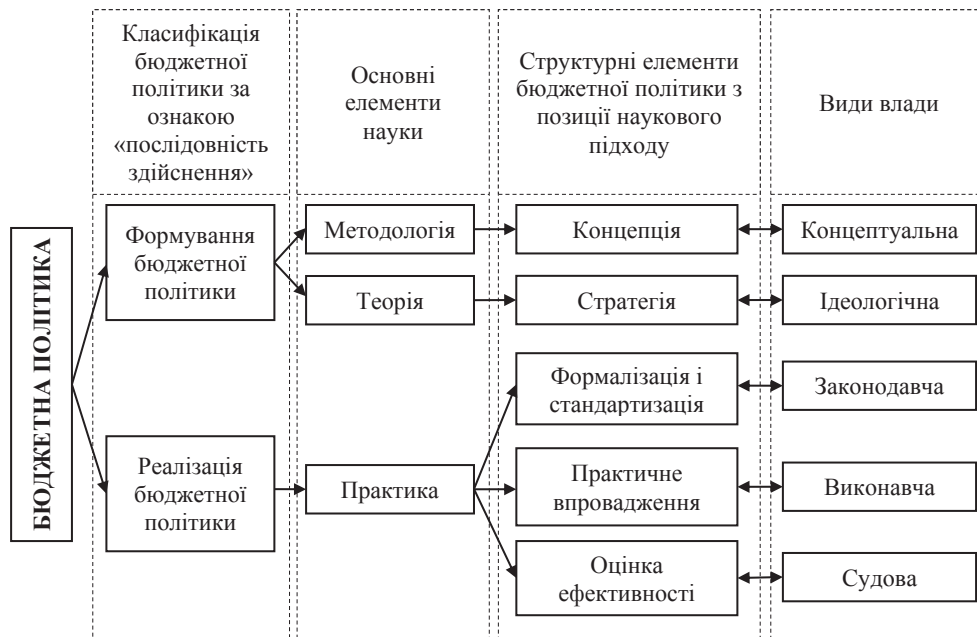


Рис. 1. Систематизація бюджетної політики з позиції наукового підходу
Джерело: складено автором

бюджетної політики (як процесу її практичного впровадження).

Згідно з ознакою «структура механізму реалізації», бюджетна політика класифікується на методи, форми, важелі, інструменти, стимули та санкції механізму реалізації бюджетної політики.

Науковий підхід до осмислення теоретико-організаційних основ бюджетної політики ґрунтується на класифікації останньої за ознакою «послідовність здійснення», її зв'язках зі структурними елементами науки та видами влади (рис. 1).

Таким чином, із позиції наукового підходу процес формування та реалізації бюджетної політики повинен мати взаємоузгоджені та збалансовані концептуальне обґрунтування, стратегію, формалізацію та стандартизацію у законодавчому полі, технологію практичної реалізації та механізм оцінки ефективності.

Узагальнюючи викладене вище, зазначимо, що кожен із підходів (цільовий, функціональний, системний та науковий) до осмислення сутності та теоретико-організаційних основ бюджетної політики має велике значення, проте, характеризуючись єдністю, процес формування та реалізації бюджетної політики вимагає одночасного врахування окреслених вище підходів.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами осмислення теоретико-органі-

заційних засад бюджетної політики, нами зроблено такі узагальнення:

1. Систематизовано теоретико-організаційні основи бюджетної політики в розрізі цільового, функціонального, системного та наукового підходів.

2. Обґрунтовано функціональну структуру бюджетної політики, яка складається з фіскальної та регулюючої (перерозподільної, стимулюючої, стримуючої, стабілізуючої) функцій.

3. Удосконалено класифікацію бюджетної політики за ознаками «види забезпечення» (згідно з якою виділено кадрове, фінансове, інформаційне та правове забезпечення), «послідовність здійснення» (відповідно до якої виокремлюються процеси формування та реалізації бюджетної політики) та «структура механізму реалізації» (на її основі визначено методи, форми, важелі, інструменти, стимули та санкції механізму реалізації бюджетної політики).

4. Ідентифіковано структурні елементи бюджетної політики з позиції наукового підходу, до яких віднесено: концептуальне обґрунтування, стратегію, формалізацію та стандартизацію у законодавчому полі, технологію практичної реалізації та механізм оцінки ефективності.

Подальші дослідження варто спрямувати на розроблення методологічних засад бюджетної політики в контексті цільового, функціонального, системного та наукового підходів.

Список використаних джерел:

1. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 496 с.
2. Коляда Т.А. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика: монографія. Ірпінь: Університет ДФС України, 2016. 396 с.
3. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія. К.: ДНУ АФУ, 2009. 600 с.
4. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства; НДФІ. К., 2008. 368 с.
5. Зимарин К.А., Закирова Ю.А. Бюджетная политика и особенности бюджетного процесса в Российской Федерации. Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия «Экономика». 2014. № 2(8). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetsnaya-politika-i-osobennosti-byudzhetnogo-protsessa-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 30.12.2017).
6. Скоропад І.С., Герасимчук О.В. Фіскальна політика як спосіб наповнення державного бюджету. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2011. № 714. С. 529–533.
7. Дем'янишин В. Теоретичні засади бюджетної політики. Світ фінансів. 2007. № 1. С. 19–34.
8. Василюк О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 544 с.
9. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Т.І. Єфименко та ін. К.: НДФІ, 2004. С. 105.
10. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: монографія. Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2005. 642 с.
11. Формування і функціонування бюджетної системи України: монографія / С.О. Булгакова, О.Т. Колодій, Л.В. Єрмошенко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Книга, 2003. С. 93.
12. Січняк О.О. Теоретичні основи дослідження формування та класифікації бюджетно-податкової політики. Економіка та держава. 2016. № 8. С. 119–122.

Myskin Y.I.

THE THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL BASIS
OF BUDGETARY POLICY

The article deals with the theoretical and organizational foundations of budget policy from the point of view of the target, functional, systemic, and scientific approaches. According to the target approach, budget policy is considered in the context of its subordination to the system of higher hierarchical level of management. The latter manifests itself through the identification of the purpose of the budget policy, a clear understanding of logic and scientific substantiation of its practical achievement.

The main objective of fiscal policy is to create preconditions for the socio-economic development of the state. At the same time, a particular attention should be paid to two circumstances: first, socio-economic development depends not only on budget policy (the monetary policy of the country is equally important), and secondly, the development process is characterized by cyclical fluctuations, the amplitude of which has a significant impact on the stability of the provision of socio-economic standards of life of people in the state.

Therefore, according to the target criterion, budget policy is classified as strategic and tactical. The purpose of the strategic budget policy is to ensure the social and economic development of the states. The main objective of the tactical fiscal policy is to reduce the amplitude of cyclical fluctuations in the economy. At the same time, it is important to understand that both goals in practice should be realized simultaneously within a single integrated budget policy.

The state of the effectiveness of budget policy from the standpoint of the target approach should be assessed by two criteria: the dynamics of socio-economic development and the dynamics of the size of the amplitude of cyclical fluctuations in the economy.

The functional structure of budget policy, which consists of fiscal and regulatory (redistributive, stimulating, restraining, stabilizing) functions, is substantiated.

The classification of the budget policy has been improved on the basis of "types of provision" (according to which the personnel, financial, information, and legal support is allocated), "the sequence of implementation" (in accordance with which the processes of formation and implementation of budget policy are singled out) and "structure of the mechanism of implementation" (on its based methods, forms, levers, tools, incentives, and sanctions of the mechanism of implementation of budget policy are determined).

Structural elements of budget policy have been identified from a scientific point of view, which include: conceptual rationale, strategy, formalization and standardization in the legislative field, technology of practical implementation and a mechanism for evaluating the effectiveness.

Key words: theoretical and organizational foundations, budget policy, target approach, functional approach, system approach, scientific approach.

Сташук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

ПЕРСПЕКТИВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ОКРЕМИХ МЕТОДИК У ПРАКТИКУ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Доведено необхідність проведення оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств. Метою статті є формулювання позитивних та негативних характеристик агрегатного підходу та підходу до оцінювання на основі показника грошових потоків. Визначено сутність таких методик та відображено їх формалізований вигляд. Зокрема, перевагами агрегатного підходу є доступність інформації для розрахунку, відносна простота, близькість із виявленням типу фінансової стійкості підприємства, наявність алгоритму інтерпретації результатів, а недоліками – низький рівень достовірності інформації, дослідження обмежених сфер діяльності підприємства, врахування лише результатів операційної діяльності акціонерного товариства. Встановлено, що підхід, який ґрунтується на грошових потоках акціонерного товариства, має такі переваги, як доцільність для використання в оперативному плануванні, відносна проста розрахунків, використання внутрішньої фінансової інформації, а також окремі недоліки: не враховує всі загрози фінансовій безпеці, відображає сукупність абсолютних показників із меншим рівнем інформаційного навантаження.

Ключові слова: стан фінансової безпеки, акціонерні товариства, методики оцінювання, агрегатний підхід, грошові потоки, переваги та недоліки підходу.

Доказана необхідність проведения оценки состояния финансовой безопасности акционерных обществ. Целью статьи является формулировка положительных и отрицательных характеристик агрегатного подхода и подхода к оценке на основе показателя денежных потоков. Определена сущность таких методик и отражен их формализованный вид. В частности, преимуществами агрегатного подхода являются доступность информации для расчета, относительная простота, близость с выявлением типа финансовой устойчивости предприятия, наличие алгоритма интерпретации результатов, а недостатками – низкий уровень достоверности информации, исследования ограниченных сфер деятельности предприятия, учет только результатов операционной деятельности акционерного общества. Установлено, что подход, который основывается на денежных потоках акционерного общества, имеет такие преимущества, как целесообразность для использования в оперативном планировании, относительная простота расчетов, использование внутренней финансовой информации, а также отдельные недостатки: не учитывает все угрозы финансовой безопасности, отражает совокупность абсолютных показателей с меньшим уровнем информационной нагрузки.

Ключевые слова: состояние финансовой безопасности, акционерные общества, методики оценки, агрегатный подход, денежные потоки, преимущества и недостатки подхода.

Постановка проблеми. В умовах високодинамічного ринкового середовища особливо загострюється проблема забезпечення акціонерними товариствами оптимального стану фінансової безпеки. Для досягнення такої мети важливою передумовою є вибір адекватного методу оцінювання стану фінансової безпеки, що дасть змогу в подальшому вибрати найбільш доцільні інструменти для подолання означеної проблеми. Варто відзначити, що актуальність дослідження проблем вибору методів оцінювання стану фінансової безпеки підтверджується тим, що вітчизняна фінансова наука та практика не має єдиного утвердженого підходу

до оцінювання стану фінансової безпеки підприємницьких структур. Водночас ті підходи, які вже мають свою апробацію, не передбачають урахування у методиках розрахунку таких чинників, як галузі діяльності, організаційно-правової форми господарювання підприємства, масштаби діяльності, життєвий цикл підприємства тощо. З огляду на зазначене вище, а також ураховуючи особливу роль корпоративних структур в економіці країни у цілому, вважаємо за доцільне дослідити методику оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теорія фінансового аналізу та фінансової

безпеки підприємницьких структур містить окремі положення щодо особливостей використання тих чи інших методик оцінювання стану фінансової безпеки підприємницьких структур. Зокрема, загальні положення та систематизацію усіх підходів відображено в працях О.А. Ареф'євої, О.І. Барановського, Л.П. Гомілко, К.С. Горячевої, Н.С. Зарубинської, О. Кириченко, Ю. Кім, М.І. Копитко, Т.Б. Кузенко, Р.С. Папехіна та ін. Ґрунтовні дослідження агрегатного підходу та підходу, заснованого на оцінюванні грошових потоків, спостерігаємо в роботах А.М. Вергун, С.М. Ілляшенка, І.О. Тарасенко, О.М. Підхомного, М.М. Савченко, Л.С. Яструбецької.

Проте наявні розробки, присвячені методикам оцінювання стану фінансової безпеки підприємницьких структур, недостатньо систематизовані, а також не дають рекомендацій щодо особливостей застосування таких підходів у практиці оцінювання фінансової безпеки корпоративних структур. Метою дослідження є виокремлення особливостей агрегатного підходу та підходу, пов'язаного з грошовими потоками підприємства, а також формулювання переваг та недоліків зазначених підходів у практиці оцінювання стану підприємств корпоративного типу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна література з питань оцінювання стану фінансової безпеки підприємницьких структур свідчить про наявність різноманітних методів, що можуть застосовуватися у практиці такого аналізу. До основних із них науковцями віднесено: індикаторний; агрегатний; метод на основі оцінювання ймовірності банкрутства; ресурсно-функціональний; підхід, який базується на оцінюванні грошових потоків підприємств. Проте на окрему увагу заслуговують агрегатний підхід до оцінювання як один із найбільш нових у теорії фінансового аналізу, а також метод, що ґрунтується на використанні інформації про грошові потоки підприємства як такий, що відображає динамічну оцінку стану фінансової безпеки корпоративних структур. Розглянемо зазначені методи детальніше.

Зокрема, оцінювання стану фінансової безпеки підприємств на основі агрегатного підходу пропонують здійснювати такі науковці, як С.М. Ілляшенко [1], А.М. Вергун [2], М.М. Савченко [2], І.О. Тарасенко [2] та ін. Зокрема, А.М. Вергун та М.М. Савченко використовують агрегатний підхід до оцінювання фінансового складника фінансово-економічної безпеки підприємства. Науковцями запропоновано такий алгоритм визначення фінансової безпеки підприємства з урахуванням різних

видів джерел формування запасів та витрат суб'єкта господарювання [2, с. 5]:

1) визначення обсягу власних оборотних коштів підприємства:

$$E_c = BK - HA, \quad (1)$$

де BK – власний капітал підприємства; HA – необоротні активи підприємства;

2) розрахунок обсягу наявних власних оборотних коштів та довгострокових позикових джерел запасів та витрат:

$$E_t = E_c + K_t, \quad (2)$$

де K_t – обсяг довгострокових зобов'язань підприємства;

3) визначення загального обсягу основних джерел коштів для формування запасів і витрат:

$$\sum E = E_t + K_z, \quad (3)$$

де K_z – короткострокові банківські кредити;

4) обчислення надлишку або нестачі власних оборотних коштів суб'єкта господарювання:

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (4)$$

де Z – величина запасів підприємства;

5) визначення надлишку або нестачі власних оборотних та довгострокових позикових джерел формування запасів та витрат:

$$\pm E_t = E_t - Z; \quad (5)$$

6) розрахунок надлишку або нестачі загального обсягу основних джерел для формування запасів та витрат суб'єкта підприємницької діяльності:

$$\sum \pm E = \sum E - Z. \quad (6)$$

Отже, така методика передбачає визначення стану фінансової безпеки підприємства на основі його фінансової стійкості. Вважаємо, що ідентифікувати стан фінансової безпеки зі станом фінансової стійкості некоректно, оскільки такі стани мають як спільні, так і зовсім відмінні типологічні характеристики. Методика оцінювання стану фінансової безпеки на основі агрегатного підходу, на нашу думку, належить до статичних методик, а тому виникають складнощі з прийняттям ефективних управлінських рішень у динамічному ринковому середовищі. Водночас застосування такої методики для оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств у комплексі з іншими індикаторами дасть змогу отримати більш повний та достовірний результат щодо стану фінансової безпеки досліджуваних корпоративних структур.

У контексті дослідження особливостей застосування агрегатного підходу до оцінювання стану фінансової безпеки підприємницьких структур доцільно також звернути увагу на наукові результати С.М. Ілляшенка. Так, науковець стверджує, що основним індикатором фінансової безпеки підприємницьких структур

тур є ступінь достатності власних або запозичених оборотних коштів [1, с. 14–16; 3, с. 18–20]. Запропонований вітчизняним ученим підхід до оцінювання стану фінансової безпеки підприємств передбачає виокремлення таких її рівнів (табл. 1).

Як бачимо, такий метод повторює той, який пропонується теорією фінансового аналізу щодо виявлення типу фінансової стійкості підприємства. З огляду на це, вважаємо неефективним його використання для акціонерних товариств, оскільки він не відображає діяльність останнього із цінними паперами, а також ураховує лише один показник для визначення рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання. Оцінювання рівня фінансової безпеки будь-якого підприємства на основі одного індикатора може дати спотворені дані, що, своєю

чергою, призведе до прийняття неадекватних та неефективних фінансових рішень щодо фінансування товариства.

Систематизація позитивних та негативних аспектів щодо можливостей застосування такого методу оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств відображена в табл. 2.

О.М. Підхормний пропонує виокремлювати ще й такий підхід до оцінювання стану фінансової безпеки підприємства, який ґрунтується на використанні показника грошових потоків як найбільш значущого. Так, науковець стверджує, що саме показник грошового потоку підприємства є найбільш важливим індикатором ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та впливає на його фінансовий стан [5, с. 73–76]. Можемо погодитися з науковцем у частині того, що

Таблиця 1

Рівні фінансової безпеки підприємств за агрегатним підходом

Рівень фінансової безпеки	Умова досягнення	Коротка характеристика	Методика розрахунку
Абсолютний	$\pm E_c \geq 0$; $\pm E_t \geq 0$; $\pm E_n \geq 0$	Фінансово-господарська діяльність здійснюється за рахунок власних обігових коштів.	$\pm E_c = E_e - Z$, $\pm E_t = (E_e + K) - Z$, $\pm E_n = (E_e + K_t + K) - Z$
Нормальний	$\pm E_c \approx 0$; $\pm E_t \geq 0$; $\pm E_n \geq 0$	Підприємство майже в повному обсязі формує свої запаси та покриває свої витрати за рахунок власних оборотних ресурсів.	де $\pm E_c$ – надлишок або нестача власних обігових коштів; E_e – обсяг власних обігових коштів підприємства; Z – витрати господарської діяльності підприємства; $\pm E_t$ – надлишок (нестача) власних обігових коштів; K – обсяг середньо- та довгострокових кредитів; K_t – обсяг довго-, середньо-, та короткострокових позикових ресурсів
Хиткий	$\pm E_c < 0$; $\pm E_t \geq 0$; $\pm E_n \geq 0$	Для поповнення обсягів фінансових ресурсів підприємство використовує довгостроковий та короткостроковий позиковий капітал.	
Критичний	$\pm E_c < 0$; $\pm E_t < 0$; $\pm E_n \geq 0$	Суб'єкт господарювання для фінансування своєї господарської діяльності використовує короткострокові позикові ресурси.	
Кризовий	$\pm E_c < 0$; $\pm E_t < 0$; $\pm E_n < 0$	Відображає ситуацію, за якої підприємство не здатне профінансувати свою фінансово-господарську діяльність ні за рахунок власних, ні за рахунок позикових ресурсів.	

Джерело: складено на основі [4, с. 77; 3, с. 18; 1, с. 20]

Таблиця 2

Переваги на недоліки використання агрегатного підходу до оцінки стану фінансової безпеки акціонерних товариств

Переваги (недоліки)	Характеристика
ПЕРЕВАГИ	доступність вхідної інформації для проведення розрахунків
	відносна простота розрахунків
	корелює з методикою ідентифікації типу фінансової стійкості підприємства
	має алгоритм інтерпретації одержаних результатів
НЕДОЛІКИ	інформація про стан фінансової безпеки може бути викривлена
	вузький, досліджує обмежені сфери фінансової діяльності підприємства
	у процесі оцінювання спирається лише на операційну діяльність підприємства

Джерело: систематизовано автором

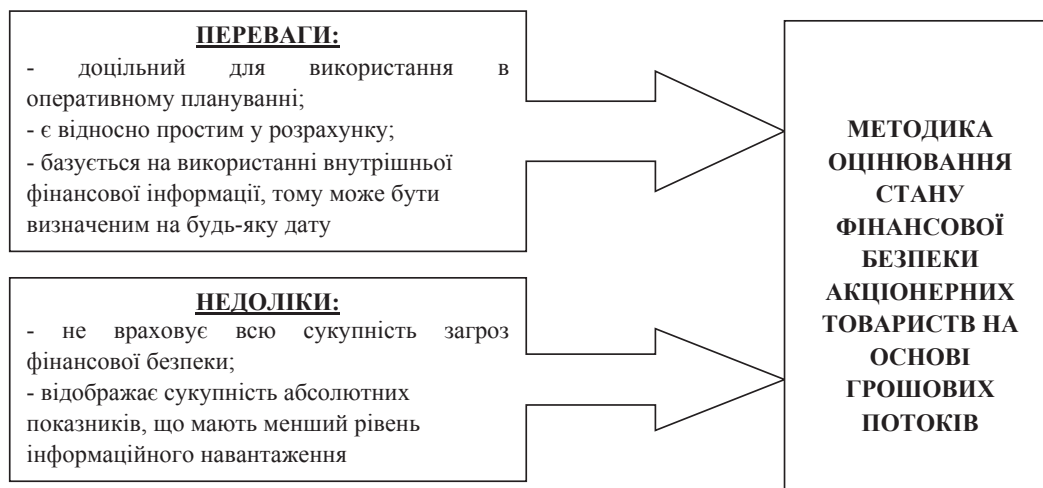


Рис. 3. Особливості застосування методики оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств із використанням показника грошових потоків

Джерело: складено автором

показник грошового потоку більшою мірою відображає фінансовий стан підприємства, ніж, скажімо, показники прибутковості, а також на його основі можна зробити висновок про якість управління самим підприємством. Для акціонерних товариств показник грошового потоку є релевантним індикатором, оскільки він показує рух фінансових ресурсів, що генерується інструментами фондового ринку. Водночас застосування такого підходу не дає змоги врахувати весь спектр чинників, що впливають на фінансову безпеку акціонерного товариства.

Подібного підходу до оцінювання стану фінансової безпеки підприємств дотримується також Л.С. Яструбецька, яка вважає, що саме показник чистого руху грошових потоків за всіма видами фінансово-господарської діяльності є тим індикатором, який достовірно визначає фінансовий стан суб'єкта господарювання. Для розрахунку стану фінансової безпеки підприємства вченими розроблена матриця динамічної фінансової рівноваги. При цьому науковець зазначає, що навіть позитивна величина чистого грошового потоку підприємства не є індикатором його фінансової стійкості, тому поряд із кількісною оцінкою фінансової безпеки необхідно розраховувати якісний показник на основі експертних досліджень [5, с. 73]. На нашу думку, така методика варта уваги, особливо для оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств, оскільки вона дає змогу виявити загрози фінансовій безпеці за основними видами діяльності підприємства, а також відображає особливості руху фінансових ресурсів корпоративних структур. Разом із

тим така методика належить до динамічних підходів, а тому дає змогу оцінити стан фінансової безпеки на будь-яку дату. Проте застосування лише одного показника в ході виявлення стану фінансової безпеки корпоративних структур є достатньо обмеженим та не завжди може надати користувачам достовірну інформацію про реальний її стан.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у статті досліджено такі науково-методичні підходи до оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств, як агрегатний та метод, заснований на грошових потоках підприємницьких структур. Зазначені методи, на нашу думку, є достатньо вузькими у використанні та однобічними, оскільки не мають комплексних підходів до оцінювання стану фінансової безпеки корпоративних структур. З огляду на зазначене вище та враховуючи виокремлені нами переваги та недоліки використання таких науково-методичних підходів, вважаємо, що застосування їх у практиці оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств є можливим за таких умов: 1) як альтернативні підходи, що можуть використовуватися для порівняння з результатами оцінки за іншими методиками; 2) як основа для подальшого їх використання в інтегральній оцінці стану фінансової безпеки підприємств акціонерного типу; 3) за умови, якщо галузь діяльності та масштаби господарювання акціонерних товариств не передбачають наявності іншої інформації, що може бути знівельована в процесі оцінювання стану фінансової безпеки таких підприємницьких структур.

Список використаних джерел:

1. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 3. С. 12–19.
2. Діагностика рівня фінансово-економічної безпеки підприємства / А.М. Вергун, М.М. Савченко, І.О. Тарасенко. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14296481272184.pdf>.
3. Ильяшенко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия. Наукові праці ДонНТУ. 2002. № 48. С. 16–22.
4. Сусіденко О.В. Сучасні підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 4. Т. 2. С. 71–76.
5. Підхомний О.М., Яструбецька Л.С. Індикатори оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2007. Вип. 4(16). Ч. 2. С. 73–76.

Stashchuk O.V.**PROSPECTS FOR THE IMPLEMENTATION
OF INDIVIDUAL METHODS IN THE PRACTICE OF ASSESSING
THE FINANCIAL SECURITY OF CORPORATE STRUCTURES**

The article proves the necessity for evaluating the financial safety of joint-stock companies in order to identify threats and dominant components of their future development. The purpose of the article is to formulate positive and negative characteristics of the aggregate approach and approach to valuation, which is based on the use of the cash flow indicator. The author defined the essence of these methods, and also reflects the algorithm for calculating the financial security index. In particular, the benefits of the aggregate approach are: the availability of information for calculation, relative simplicity, proximity to the identification of the type of financial stability of the enterprise, the existence of an algorithm for interpreting the results, and the disadvantages – low level of reliability of information, research limited areas of the enterprise, taking into account only the results of operating activities of the joint-stock company. At the same time, it is established that an approach based on cash flows of a joint-stock company has such advantages as expediency for use in operational planning; relative simple calculations; use of internal financial information, as well as certain shortcomings – does not take into account all threats to financial security; displays a set of absolute indicators with a lower level of information load. The conditions are established, according to which the aggregate approach and approach based on the estimation of cash flows of enterprises make it possible to implement them in the practice of assessing the financial security of enterprises of corporate type.

Key words: financial safety state, joint stock companies, estimation methods, aggregate approach, cash flows, advantages and disadvantages of approach.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 351.72(075.8)

Банасько Т.М.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
і міжнародних економічних відносин
Міжнародний гуманітарний університет,**Варічева Р.В.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Одеський торгово-економічний інститут
Київського національного торгово-економічного університету**ОЦІНКА АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ ТА СУТТЕВОСТІ В АУДИТІ
ФІНАНСОВОЇ ТА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Розглянуто проблемні питання оцінки аудиторського ризику та суттєвості в аудиті фінансової та господарської діяльності підприємств. Обґрунтовано необхідність визначення рівня суттєвості помилок у процесі аудиту, що дозволить якісно спланувати перевірку із застосуванням додаткових контрольних процедур щодо визначених проблемних ділянок; оцінити ефективність системи бухгалтерського обліку та системи внутрішнього контролю; визначити зміст та обсяг процедур, що будуть застосовані у процесі аудиту в цілому та щодо окремих статей звітності, класу операцій. Запропоновано забезпечити удосконалення системи оцінки аудиторського ризику та суттєвості шляхом реалізації пропозицій короткострокового та довгострокового характеру.

Ключові слова: аудит, оцінка, аудиторський ризик, суттєвість, діяльність.

Рассмотрены проблемные вопросы оценки аудиторского риска и существенности в аудите финансовой и хозяйственной деятельности предприятий. Обоснована необходимость определения уровня существенности ошибок в процессе аудита, что позволит качественно спланировать проверку с применением дополнительных контрольных процедур относительно определенных проблемных участков; оценить эффективность системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля; определить содержание и объем процедур, которые будут применены в процессе аудита в целом и относительно отдельных статей отчетности, класса операций. Предлагается обеспечить совершенствование системы оценки аудиторского риска и существенности путем реализации предложенных краткосрочного и долгосрочного характера.

Ключевые слова: аудит, оценка, аудиторский риск, существенность, деятельность.

Постановка проблеми. Для ефективного регулювання аудиту фінансової та господарської діяльності підприємств (далі – аудиту) в Україні важливим і актуальним є питання визначення аудиторського ризику та суттєвості. Постійні дискусії на науково-практичних конференціях, у професійних виданнях щодо вибору стратегії аудиту та аудиторських процедур свідчать, що існує багато питань, які потребують подальшого розвитку. Важливими моментами у прийнятті рішень є оцінка ризику аудитора та рівня суттєвості як невід'ємної частини ризику в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних аспектів даної проблеми зробили такі зарубіжні фахівці, як А. Роджер, Д. Кармайкл, Д. Робертсон [4], Е. Аренс та Дж. Лоб-

бек [7], М. Беніс, Р. Адамс [5], Р. Додж [2]. У сучасній економічній літературі проблемами визначення аудиторського ризику та суттєвості інформації займалися А. Газарян, А. Ткаченко, Б. Усач, Г. Давидов [1], Н. Дорош, О. Бавдей, О. Петрик [9], С. Петренко, Т. Каменська [3] та ін. Але залишаються певні методологічні невідомості, вирішення яких має сприяти удосконаленню сучасної системи оцінки ризику та суттєвості в аудиті.

Метою статті є дослідження системи оцінки ризику аудитора та рівня суттєвості як невід'ємної частини ризику в аудиті, а також визначення основних напрямів їх удосконалення в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «аудиторський ризик» і «суттєвість» є дуже багатозначними у науковій літературі.

Наприклад, Г.М. Давидов вважає, що оцінка ризику – це процес прийняття рішення виходячи з можливості виявлень у фінансових документах [1]. Існує декілька інша точка зору щодо трактування поняття «аудиторський ризик» як «допустимий аудиторський ризик невірною висновку після завершення всіх аудиторських процедур» [2, с. 110].

Т.О. Каменська відмічає, що при проведенні аудиту залишається ризик того, що обман чи помилка не будуть виявлені, що матеріальне викривлення звітності може залишитися нерозкритим [3]. Найбільш вдалими розробками з питань визначення аудиторського ризику є результати досліджень, викладені американським аудитором Дж. Робертсоном у роботі [4].

Слід відзначити кілька важливих моментів, які обов'язково потрібно брати до уваги українським аудиторам.

1. Аудитор ніколи не може повністю покладатись на системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю підприємства, оскільки в такому випадку ризик системи обліку та внутрішнього контролю зводиться до нуля, а це означає, що загальний аудиторський ризик дорівнюватиме нулю, чого бути не може, оскільки кожна аудиторська перевірка супроводжується ризиком.

2. Аудитор не має права встановлювати високий рівень ризику невиявлення при досить високих ризиках систем обліку та внутрішнього контролю, а також власного ризику, оскільки в такому випадку загальний аудиторський ризик матиме неприйнятно високе значення, що недопустимо.

3. Аудиторська перевірка вважатиметься проведеною належним чином, якщо аудитор установить низький ризик невиявлення за повної недовіри до систем обліку та внутрішнього контролю клієнта.

Аудиторський ризик, на наш погляд, є побов'язанням того, що аудитор може висловити невідповідну думку про фінансову звітність, яка має суттєві помилки й пропуски, і тим самим будуть введені в оману користувачі фінансової звітності.

Для правильного розуміння сутності аудиторського ризику, на нашу думку, важливо визначити його види та складові. Ми цілком поділяємо точку зору провідного англійського економіста у галузі аудиту Р. Адамса щодо визначення видів і складових аудиторського або загального ризику (внутрішній ризик, ризик контролю, ризик невиявлення), яка є вдалою та повною мірою відображає наведені їм тлумачення [5, с. 117]. Слід зауважити, що дуже важливо, щоб аудитор розглядав ризик за кожним рахунком чи класом рахунків.

Вітчизняні фахівці обчислюють аудиторський ризик за такою факторною моделлю:

$$ZAP = BP * PCK * PH, \quad (1)$$

де ZAP – загальний аудиторський ризик;

BP – властивий ризик;

PCK – ризик системи контролю;

PH – ризик невиявлення.

При групуванні термінів за трьома складовими аудиторського ризику слід дотримуватися термінології, що рекомендована МСА 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [6], яка є найбільш уніфікованою. Оцінка аудиторського ризику повинна бути документально зафіксована за допомогою спеціальних робочих документів аудитора, які входять до складу аудиторського дос'є.

Слід зазначити, що суттєвість помилок в аудиті нероздільно пов'язана з аудиторським ризиком, адже чим вища ймовірність виникнення суттєвої помилки, тим вищий аудиторський ризик. Фахівці розглядають суттєвість як максимально допустимий розмір помилкової або пропущеної суми у фінансовій звітності, якою аудитор може знехтувати, тому що вони не впливають на рішення користувачів цієї звітності [5, с. 110].

Наприклад, на думку Р. Адамса, суттєвість залежить від розміру статті або помилки, яка оцінена за певних обставин, та відсутності або перекручення змісту інформації [5, с. 82]. Найбільш повно, на нашу думку, з логічною послідовністю та практичними прикладами проблему суттєвості помилок розкрили американські економісти Е. Аренс і Дж. Лоббек [7, с. 228-240]. Суттєвість – це максимально допустимий розмір помилкової суми, яка може бути показана в оприлюднених фінансових звітах і визначається як несуттєва, тобто яка не вводить у оману користувачів [7, с. 111].

У Міжнародних стандартах аудиту (МСА) питання суттєвості у процесі планування аудиту розглядаються у стандарті № 320 «Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту»: «інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів» [6, с. 345]. Аналогічне визначення рівня суттєвості міститься у НП(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Аналіз показав, що міжнародна практика розглядає тільки суттєві помилки, які виявлені аудитором, і від усунення яких відмовився замовник. Це є підставою для відмови від надання позитивного висновку та вибору іншої форми аудиторського висновку. Американські стандарти фінансового обліку визначають сут-

тевість як величину пропуску або неправильного розкриття облікової інформації, яка за певних обставин породжує ймовірність того, що думка кваліфікованого користувача, який покладається на цю інформацію, може змінитись від такого пропуску або неправильного відображення даних, яким він надає велике значення. Рада з бухгалтерських стандартів Великобританії вважає, що інформація є суттєвою, якщо її відсутність чи викривлення може вплинути на економічне рішення користувача, яке ґрунтується на фінансовій звітності.

В сучасних умовах у міжнародній практиці немає відповідних затверджених інструкцій щодо рівня загальної суттєвості, тому підходи аудиторських фірм різних країн досить відрізняються [2; 3; 5; 7; 8]. Слід відзначити, що професійні стандарти більшості країн не зобов'язують аудитора здійснювати кількісну оцінку суттєвості відхилень.

При визначенні рівня суттєвості враховується, зазвичай, два фактори: абсолютна та відносна величина помилки. Абсолютна величина помилки – це суб'єктивна точка зору аудитора, що не зважаючи на розмір організації помилка може визнаватися їм як суттєва через значущість суми, не враховуючи інші обставини. Але і такий підхід не може бути обраний в якості єдиного критерію визначення рівня суттєвості та ми цілком поділяємо точку зору Е. Аренса і Дж. Лоббека щодо неможливості визначення однієї величини у грошовому вираженні як універсальної попередньої оцінки суттєвості для всіх клієнтів аудиторської фірми [7, с. 232].

Відносна величина визначається у відсотковому відношенні до прийнятої базової величини (прибутку, обсягу реалізації, активів, валюти балансу). На нашу думку, для розробки підходів щодо визначення рівня суттєвості аудиторю необхідно сформулювати систему критеріїв і відповідний порядок розрахунків та оформити їх внутрішньофірмовими стандартами або окремою методикою.

В аудиторській практиці України перша спроба використання концепції суттєвості була зроблена у 1995 році. Аудиторська палата України запропонувала визначення суттєвості як протиріччя у показниках первинних документів, аналітичного обліку та звітності, що перевищують еквівалент 10 дол. США у національній валюті України на день створення певних документів аналітичного обліку, статей річного балансу та річної звітності й тягнуть за собою їх зменшення, збільшення, виключення або доповнення. Крім того, необхідно зазначити, що використання єдиного абсолютного показника для всіх економічних суб'єктів викликало справедливі нарікання з боку практиків.

В українській практиці аудиту також не існує єдиних правил і підходів до визначення рівня суттєвості. Проте багато науковців приходять до висновку, що при оцінці суттєвості помилок застосовують два основних підходи: індуктивний та дедуктивний. Сутність індуктивного підходу полягає в тому, що спочатку визначається допустима суттєвість помилок за окремими статтями звітності, а потім на основі узагальнення – загальна величина суттєвості для звітності в цілому. Дедуктивний підхід, навпаки, передбачає першочергове визначення загальної сумарної величини допустимої помилки у фінансових звітах, а потім розподіл її між конкретними статтями звітності. При цьому слід враховувати важливість, матеріальність кожної статті, її вплив на достовірність звітності, роль у процесі прийняття управлінських рішень.

На нашу думку, аудитор не повинен узгоджувати рівень суттєвості, який він установлює щодо конкретної перевірки, з керівництвом підприємства. Це пояснюється тим, що тільки аудитор несе відповідальність за якість і наслідки аудиторської перевірки, а не замовник, а також на основі оціненої суттєвості аудитор визначає для себе рівень аудиторського ризику, кількість і види аудиторських процедур, порядок проведення аудиту.

При визначенні рівня суттєвості аудиторю слід зважати на такі фактори: абсолютна величина допустимої помилки; відносна величина суттєвості помилки; значущість та економічний зміст конкретної статті, щодо якої визначається суттєвість; сумарний (кумулятивний ефект) усіх виявлених аудитором помилок і можливих помилок, які залишились поза його увагою; мета проведення аудиту та користувачі інформації (зацікавлені сторони); можливість подальшого функціонування підприємства.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», суттєвою вважається інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається відповідними національними П(С)БО або МСФЗ і керівництвом підприємства.

Враховуючи методологічну та практичну значущість цього питання Міністерство фінансів України наказом від 27.06.2013 р. № 635 затвердило Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства. Пунктом 2.1 цих рекомендацій передбачено: розпорядчий документ про облікову політику підприємства визначає, зокрема, кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності, які мають забезпечити надання користувачам усієї інформації з достатньою деталізацією про фактичні

та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі [8, с. 59].

Визначаючи межу суттєвості помилок, аудитор повинен виходити з того, що в його обов'язки не входить завіряти абсолютну точність бухгалтерської звітності. Аудитор не бере на себе відповідальність за ведення бухгалтерського обліку та підготовку фінансової звітності (за це відповідає керівник і головний бухгалтер підприємства). Окрім того, аудитор не ставить собі за мету виявити помилку, але він повинен зібрати достатню кількість інформації, оцінити її та зробити незалежний висновок.

Слід зазначити, що судження щодо суттєвості – одне з найважливіших рішень, яке приймає аудитор, тому воно потребує високого професіоналізму. Як показує практика, оцінка суттєвості здійснюється під час аудиторської перевірки на етапі планування та при оцінці результатів аудиторських процедур.

Суттєвість помилки повинна визначатись на початку аудиторської перевірки, до її планування (і це підтверджує практика), а потім з урахуванням встановленої (визначеної) межі суттєвості та величини аудиторського ризику розробляються план і програма аудиту, здійснюються необхідні аудиторські процедури, збираються аудиторські докази, складається аудиторський звіт і висновок. Таким чином, аудитор повинен оцінювати суттєвість при визначенні характеру, часу та глибини процедур перевірки, під час оцінки впливу помилок на показники фінансової звітності.

Ми цілком поділяємо думку Е. Аренса і Дж. Лоббека щодо послідовності застосування критеріїв суттєвості: 1) планування галузей тестування (крок 1 – попереднє судження щодо суттєвості; крок 2 – застосування попереднього судження щодо суттєвості до сегментів); 2) оцінка результатів (крок 3 – оцінка загальної похибки у сегменті; крок 4 – оцінка сумарної похибки; крок 5 – порівняння сумарної похибки з попереднім судженням щодо суттєвості) [7, с. 230]. Базова величина для визначення суттєвості обирається аудитором самостійно на основі його професійного судження та з урахуванням специфіки підприємства. Необхідно відзначити, що для оцінки суттєвості потрібні розрахункові бази. Такими базами, на нашу думку, з точки зору аудиту можуть бути: 0,5% – 3% від величини надходжень фінансових та інших ресурсів у вигляді доходів; 0,5% – 1% від вартості майна, що перебуває у користуванні підприємства (підсумок балансу); 1% – 2% від вартості основних засобів.

Під час виконання роботи аудитор може змінювати свою попередню точку зору щодо сут-

тєвості. Його нове судження буде мати назву «уточнена оцінка суттєвості». Слід зазначити, що попереднє судження щодо суттєвості формується з метою забезпечення збору відповідних свідчень.

Підкреслимо, що суттєвість має як якісні, так і кількісні аспекти. Перекручування факту у фінансовому звіті може бути кількісно не суттєвим, але давати засади для його розкриття.

Під помилкою слід розуміти ненавмисне перекручення фінансової інформації в результаті арифметичних або логічних помилок в облікових записах і розрахунках, недотримання повноти обліку, неправильного подання в обліку фактів діяльності підприємства, наявності та складу майна, вимог і зобов'язань, невідповідного відображення записів в обліку.

Ми поділяємо думку О. Петрик щодо визначення трьох рівнів суттєвості помилок. До першого рівня відносять помилки, суми яких є настільки незначними, що ніяк не можуть вплинути на достовірність звітності та значення економічних показників, які визначаються на підставі її даних (це несуттєві помилки), за таких обставин аудитор складає позитивний висновок. До другого рівня відносять помилки, які можуть вплинути на прийняття рішення користувачами інформації, але ці неточності стосуються окремих неключових статей звітності, а звітність у цілому відображає реальний стан справ на підприємстві. Як правило, аудитор у таких випадках складає умовно-позитивний висновок. До третього рівня відносять помилки, які ставлять під сумнів достовірність, об'єктивність, повноту та законність усієї звітності в цілому, та виправити які керівництво підприємства відмовляється. Тоді у більшості випадків аудитор складає негативний висновок [9, с. 167]. На нашу думку, аудитор повинен брати до уваги лише помилки другого та третього рівня за наведеною вище класифікацією.

Насамкінець, підсумовуючи викладене, зазначимо, що, на нашу думку, помилка вважається суттєвою у таких випадках: 1) її величина перевищує 5% обраного аудитором базового значення; 2) вона допущена по значущій статті фінансової звітності; 3) якщо внаслідок помилки активи підприємства перевищують його пасиви; 4) якщо у результаті помилки у користувачів інформації викривлюється уявлення про тенденції розвитку підприємства в умовах сьогодення. Отже, аудитор може не звертати уваги на наявність несуттєвих помилок відносно бухгалтерських операцій та сальдо рахунків у процесі аудиторського тестування. Слід також вказати, що помилки, які за інших обставин є незначними, можуть виявитися суттєвими за певних умов. Напри-

клад, неправильна класифікація окремих видів активів у фінансовій звітності. Якщо аудитор приходить до висновку, що помилки можуть бути суттєвими, він повинен порушити питання скорочення аудиторського ризику шляхом подальшого продовження процедур перевірки або висунути додаткові вимоги до керівництва підприємства.

Висновки. Визначення рівня суттєвості помилок під час аудиту дозволить: якісно спланувати перевірку із застосуванням додаткових контрольних процедур щодо визначених проблемних ділянок; оцінити ефективність системи бухгалтерського обліку та системи внутрішнього контролю; визначити зміст та обсяг процедур, що будуть застосовані під час аудиту в цілому та щодо окремих статей звітності, класу операцій.

Реалізація цих завдань гарантуватиме досягнення загальної мети аудиту – запобігання фінансовим порушенням і забезпечення достовірності фінансової звітності підприємств, а також основних завдань аудиту: забезпечення правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання коштів і майна підприємства; складання достовірної фінансової звітності та організація дієвого внутрішнього фінансового контролю; забезпечення дотримання посадовими особами підприємства законодавства з фінансових питань.

Вибір напрямів удосконалення системи оцінки аудиторського ризику та суттєвості

в аудиті фінансової та господарської діяльності підприємств пов'язаний із вирішенням питань, які визначають сучасні підходи щодо оцінки аудиторського ризику та суттєвості та основні напрями їх розвитку на перспективу. У цьому зв'язку було запропоновано забезпечити удосконалення системи оцінки аудиторського ризику та суттєвості шляхом реалізації пропозицій короткострокового (формування системи критеріїв і відповідний порядок розрахунків та оформлення їх внутрішньофірмовими стандартами або окремою методикою; формування сукупності чинників, які впливають на аудиторський ризик і суттєвість; розробка анкети-тесту оцінки загального ризику, пов'язаного з підприємством) та довгострокового характеру (підвищення професіоналізму аудиторів; систематизація термінології, яка використовується при визначенні елементів аудиторського ризику у вітчизняній практиці; розробка сучасних методик щодо: дослідження системи внутрішнього контролю підприємства, вивчення її структури та складових, їх взаємодії; оцінки ефективності системи внутрішнього контролю; оцінки аудиторського ризику та її уточнення в процесі аудиту; визначення рівня суттєвості; оцінки якості аудиту та ін.).

Все це зумовлює значущість подальших досліджень у сфері ризиків аудиторської діяльності (основних напрямків розвитку системи контролю за аудиторським ризиком).

Список використаних джерел:

1. Давидов Г.М. Сучасні ідеї аудиту / Г.М. Давидов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 24. – С. 238-327.
2. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита / Р. Додж: пер. с англ. – М.: Сирин, 2002. – 221 с.
3. Каменська Т.О. Ризики в аудиті та їх оцінка / Т.О. Каменська // Статистика України. – 2015. – № 2. – С. 43-45.
4. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон: пер. з англ. – М.: Контакт, 2004. – 496 с.
5. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс: пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Вид. 2015 р. Ч. 1. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України, 2016. – 1250 с.
7. Арнс Э.А. Аудит / Э.А. Арнс, Дж. К. Лоббек – М.: Финансы и статистика, 2001. – 550 с.
8. Мінфін: які бухгалтерські помилки є суттєвими // Інтерактивна бухгалтерія: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibuh.info/uk/minfin-yaki-buhgalterski-pomylyky-e-suttevymy>
9. Аудит / під заг. ред. О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2015. – 504 с.

THE EVALUATION OF AUDIT RISK AND SIGNIFICANCE IN AUDIT OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The issues of evaluation of audit risk and significance in the audit of financial and economic activities of enterprises are considered.

Ongoing discussions at scientific conferences, in professional journals for the selection of the audit strategy and audit procedures, indicate that there are many issues that require further development.

The necessity of determining the level of significance of errors in the audit process that will allow planning the audit with additional procedures for specific problem areas; evaluating the effectiveness of the accounting system and internal control system; determining the content and scope of the procedures that will be used in the audit process in whole and on individual reports and operations. The realization of these objectives will ensure the achievement of the overall objective of the audit – to prevent financial irregularities and ensure the reliability of financial reporting and the main tasks of the audit: ensuring correctness of accounting, the legality of the use of funds and property of the company; the preparation of reliable financial statements and providing effective internal financial control; ensuring that the officials of enterprises comply with the legislation on financial issues.

It is proposed to provide the improvement in the evaluation of audit risk and significance through the implementation of short-term (the formation of a system of criteria and the appropriate procedure of calculations and their processing by the internal standards or individual methods; creating a set of factors affecting audit risk and significance; developing the questionnaire-test assessment of the overall risk associated with the company) and long-term (improving the professionalism of auditors; systematization of terminology used in defining the elements of audit risk in the national practice; development of modern techniques: study of the internal control system of the enterprise, of its structure and components, and their interaction; evaluation of the effectiveness of the internal control system; assessment of audit risk and its clarification in the audit process; determining the level of significance; the evaluation of audit quality, etc.).

Key words: audit, evaluation, audit risk, significance, activity.

УДК 657

Височан О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ОРГАНІЗАЦІЙ НЕБЮДЖЕТНОГО НЕПРИБУТКОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ: БІБЛІОГРАФІЧНИЙ АНАЛІЗ

У статті здійснено критичний аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, присвячених проблемі обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій, та виокремлено на основі результатів цього аналізу питання, які входять до сфер активних та фрагментарних досліджень. Наведено структурні рівні та сфери інтересів досліджень тематики обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій, а також проведено аналіз їх основних результатів за останні 15 років розвитку облікової думки. Графічно представлено диспозицію інтересів та сфер дослідження науковців щодо проблематики обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій із використанням методу бібліографічного аналізу. Встановлено сфери (зони) активних та фрагментарних досліджень питань, пов'язаних з указаною проблематикою.

Ключові слова: основні засоби, небюджетні неприбуткові організації, структурний рівень досліджень, сфера активних досліджень, сфера фрагментарних досліджень.

В статті здійснений критичний аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних учених, присвячених проблемі учета основних засобів небюджетних неприбуткових організацій, і виділені на основі результатів цього аналізу питання, що входять до сфери активних та фрагментарних досліджень. Приведені структурні рівні та сфери інтересів досліджень тематики учета основних засобів небюджетних неприбуткових організацій, а також проведено аналіз їх основних результатів за останні 15 років розвитку учетної думки. Графічно представлено диспозицію інтересів та сфер дослідження учених по проблематиці учета основних засобів небюджетних неприбуткових організацій з використанням методу бібліографічного аналізу. Встановлено сфери (зони) активних та фрагментарних досліджень питань, пов'язаних з указаною проблематикою.

Ключевые слова: основні засоби, небюджетні неприбуткові організації, структурний рівень досліджень, сфера активних досліджень, сфера фрагментарних досліджень.

Постановка проблеми. Облік основних засобів небюджетних неприбуткових організацій (ННО) є ділянкою, на якій сконцентрована увага багатьох вітчизняних та закордонних дослідників. Упродовж останніх років з'явилося багато публікацій, у яких представлені результати вимагають узагальнення та структуризації. Одним із найбільш ефективних методів роботи з масивами інформації, пов'язаної з розкриттям цієї теми в науковій літературі, є бібліографічний аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці обліку основних засобів ННО приділяла увагу низка вітчизняних та зарубіжних дослідників: Белоусова М.В., Вахромова Н.Є., Гамольський П.Ю., Гура Н.О., Гусарова Л.В., Дружиловська Т.Ю., Дружиловська Е.С., Єгорова Л.В., Жуков В.Н., Карасьова А.К., Касьянова Г.Ю., Лазукова Є.А., Левицька С.О., Мельникова Є.В., Мягкова С.В., Началов А.В., Панкратова О.Н., Пантелійчук С.Л., Папінова О.О., Родюшкін С.П., Семеніхін В.В., Склярєнко З.А., Стукова А.А., Толмасова А.К., Трушіцина А.Ю., Хамідулліна Г.Р., Ягудіна Г.Г. та ін.

Метою дослідження є наукове осмислення та критичний аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, присвячених проблемі обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій, та виокремлення на основі результатів цього аналізу питань, які входять до сфер активних та фрагментарних досліджень.

У статті ставимо три основні завдання:

- виокремлення структурних рівнів та сфер інтересів досліджень тематики обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій, а також критичний аналіз їх основних результатів за останні 15 років розвитку облікової думки;

- графічне представлення диспозиції інтересів та сфер дослідження науковців щодо проблематики обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій із використанням методу бібліографічного аналізу;

- встановлення сфер (зон) активних та фрагментарних досліджень питань, пов'язаних з

обліком основних засобів небюджетних неприбуткових організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для здійснення бібліографічного аналізу використовуватимемо термін «структурний рівень досліджень (СРД)», під яким розуміємо предметну площину (у нашому випадку – сферу обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій), на яку спрямовано процес пошуку нових та розширення наявних знань і яка вирізняється певними межами дослідження, притаманними їй об'єктами, закономірностями взаємозв'язків між елементами та специфічними характеристиками.

Всі виокремлені нами структурні рівні досліджень обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій (табл. 1) взаємозв'язані, оскільки стосуються різних складників однієї системи бухгалтерського обліку. Для дослідження елементів різних рівнів можуть використовуватися подібні теоретичні та емпіричні методи пізнання.

Об'єднавши подібні за своїм економічним змістом структурні рівні досліджень, отримаємо чотири квадранти, позиціонування по яких публікацій науковців дасть загальну картину інтересів сучасної облікової науки до проблем, пов'язаних із веденням обліку основних засобів в організаціях «третього сектору» (рис. 1).

Представивши результати бібліографічного аналізу графічно, можна виявити, що деякі аспекти досліджуваної проблеми опрацьовано авторами достатньо детально, тоді як інші вимагають ґрунтовнішого наукового осмислення. Як наслідок, виділяємо два рівні глибини дослідження предметної сфери:

1) Сфера активних досліджень (САД) – частина предметної сфери досліджень, основні питання якої ґрунтовно опрацьовані науковцями; останніми подано й реалізовано рекомендації щодо усунення наявних недоліків, сформовано потужну інформаційну базу для подальших досліджень.

2) Сфера фрагментарних досліджень (СФД) – частина предметної сфери досліджень, щодо якої

Таблиця 1

**Бібліографічний аналіз досліджень проблематики обліку
основних засобів небюджетних неприбуткових організацій**

Автор (-и)	Сфера інтересів	Основні результати
1	2	3
СРД1: Міжнародний досвід обліку основних засобів у небюджетних неприбуткових організаціях		
Дружиловська Е.С. [1, с. 20–29]	Національні та міжнародні правила бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів суспільного сектору	Обґрунтування пропозицій щодо розроблення і включення до системи російських і міжнародних стандартів фінансової звітності нормативних документів, які встановлюватимуть додаткові регламентації стосовно правил визначення справедливої вартості й обліку довгострокових активів, призначених для продажу
Гусарова Л.В. [2, с. 17–30]	Трансформація фінансової звітності некомерційної організації відповідно до норм МСФЗ	Представлення практичного прикладу трансформації рядків фінансової звітності, зокрема по основних засобах, за етапами: формування вступного балансу; формування зіставної інформації та формування звітності
СРД2: Законодавчо-нормативне регулювання обліку основних засобів у небюджетних неприбуткових організаціях		
Дружиловська Т.Ю., Дружиловська Е.С., Дригінкіна В.А. [3, с. 2–10]	Законодавчо-нормативна база обліку основних засобів некомерційних і комерційних організацій Росії	Розмежування документів, що мають пряме та опосередковане відношення до бухгалтерського обліку основних засобів, а також прогнозування напрямів їх можливих змін
СРД3: Облік основних засобів як предметна ділянка бухгалтерського обліку в небюджетних неприбуткових організаціях		
Гура Н.О. [4, с. 5–6; 5, с. 6]	Методика відображення на рахунках бухгалтерського обліку специфічних операцій небюджетних неприбуткових організацій України (у т. ч. й пов'язаних з основними засобами)	Дослідження особливостей обліку основних засобів у небюджетних неприбуткових організаціях: придбання за кошти цільового фінансування, отримання як гуманітарну допомогу
Белоусова М.В. [6, с. 12; 7, с. 12–14]	Бухгалтерський та податковий облік в некомерційних організаціях, які не займаються підприємницькою діяльністю	Дослідження питань обліку безоплатного надходження майна та реалізації непотрібних основних засобів, раніше отриманих некомерційною організацією, яка не веде підприємницьку діяльність, на практичному прикладі
Пантелійчук С.Л. [8], Папінова О.О. [9]	Особливості обліку в неприбуткових організаціях України	Упорядкування кореспонденції рахунків щодо обліку використання цільового фінансування для придбання основних засобів
Гусарова Л.В. [10], Єгорова Л.В. [11], Левицька С.О. [12]	Організація й методологія обліку в організаціях некомерційної сфери економіки	Дослідження теоретичних аспектів ведення обліку основних засобів некомерційними організаціями виходячи з розроблених авторських концепцій
Гамольский П.Ю., Толмасова А.К. [13], Началов А.В. [14], Касьянова Г.Ю. [15], Хамідулліна Г.Р., Гусарова Л.В., Ягудіна Г.Г. [16]	Методика відображення в обліку різних видів активів та джерел їх утворення, а також доходів і витрат некомерційних організацій	Дослідження прикладних аспектів ведення обліку основних засобів некомерційними організаціями, виходячи з наявних законодавчо-регулятивних норм
СРД4: Облік основних засобів як субкатегорії необоротних активів		
Семеніхін [17, с. 33–34]	Методика обліку основних засобів як складника необоротних активів за чинними нормативними вимогами	Упорядкування методики обліку основних засобів

Продовження таблиці 1

1	2	3
СРД5: Облік окремих видів основних засобів у небюджетних неприбуткових організаціях		
Панкратова О.Н. [18, с. 32–37; 19, с. 34–39]	Методика обліку багатоквартирного житлового будинку, а також загального майна товариств власників приміщень у ньому	Удосконалення методики обліку майна в товариствах власників житла в аспекті: оцінки загалом та окремих його елементів; прийняття багатоквартирного житлового будинку до обліку; зміни його первісної вартості; вибуття
СРД6: Організаційно-методологічні аспекти обліку основних засобів у небюджетних неприбуткових організаціях (оцінка, рахунки, документування, інвентаризація, звітність тощо)		
Єфремова А.А. [20, с. 39–46]	Бухгалтерський облік основних засобів некомерційних організацій за етапами облікового циклу: визнання, оцінка і прийняття до обліку, амортизація, вибуття	Виокремлення типових помилок обліку основних засобів організацій некомерційного сектору економіки
Дружиловская Е.С. [21, с. 22–28]	Правила встановлення первинної і подальших оцінок основних засобів некомерційних організацій	Модернізація методики оцінки основних засобів у зв'язку зі змінами законодавчого поля бухгалтерського обліку в Росії
Ягудіна Г.Г. [22, с. 34–41]	Методика обліку надходження основних засобів до небюджетної некомерційної організації залежно від їх джерел	Розроблення номенклатури рахунків і бухгалтерських проведення з обліку основних засобів: придбаних за рахунок цільових коштів; отриманих в оперативне управління; придбаних за рахунок коштів від підприємницької діяльності; отриманих безоплатно
Стукова А.А. [23, с. 29–30]	Зіставлення обліку амортизаційних відрахувань організацій комерційного та некомерційного секторів економіки	Удосконалення обліку амортизації основних засобів некомерційних організацій
Дружиловська Е.С. [24, с. 19–26]	Правила оцінки доходних вкладень у матеріальні цінності в бухгалтерському обліку некомерційних організацій	Узагальнення правил: первинної та подальшої оцінок доходних вкладень у матеріальні цінності; встановлення їх знецінення; визнання витрат за кредитами й позиками у первісній вартості таких доходних вкладень у бухгалтерському обліку некомерційних організацій
Гусарова Л.В. [25, с. 38–41]	Неврегульовані питання обліку основних засобів та їх зносу у некомерційних організаціях	Вирішення проблем, пов'язаних із розподілом сум амортизації між статутною та підприємницькою діяльністю некомерційних організацій, а також між різними програмами і проектами
Жуков В.Н. [26, с. 22–29]	Бухгалтерський облік та оподаткування поліпшення орендованого майна в некомерційних організаціях	Дослідження правового режиму та обліку поліпшення орендованого майна в орендодавця та орендаря з урахуванням поділу таких покращень на віддільні та невіддільні
Карасьова А.К., Мягкова С.В. [27, с. 28–30]	Бухгалтерський та податковий облік придбання основних засобів некомерційних організацій згідно з нормативними вимогами	Дослідження питань обліку витрат на придбання основних засобів некомерційної організації, яка веде підприємницьку діяльність, на практичному прикладі
Вахромова Н.Є., Родюшкін С.П. [28, с. 20–24]	Бухгалтерський та податковий облік амортизації придбаних основних засобів некомерційною організацією згідно з нормативними вимогами	Дослідження питань обліку амортизації обладнання, придбаного некомерційною організацією, яка веде підприємницьку діяльність, на практичному прикладі

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Ягудіна Г.Г. [29, с. 20–26]	Усунення неоднозначностей у питаннях щодо нарахування амортизації на основні засоби некомерційних організацій	Розроблення пропозицій щодо вдосконалення кореспонденції рахунків для відображення операцій під час переведення основних засобів некомерційної організації зі статутної діяльності в підприємницьку (з урахуванням впливу такого переведення на нарахувану амортизацію)
СРД7: Особливості обліку основних засобів у галузях небюджетного неприбуткового сектору економіки (громадські організації, ОСББ, релігійні організації, політичні партії тощо)		
Лазукова Є.А., Мельникова Є.В. [30, с. 19–23]	Фінансовий та податковий облік придбання матеріальних цінностей лікувально-профілактичними закладами за кошти цільового фінансування	Упорядкування методики обліку основних засобів у зіставленні з методикою обліку придбання матеріалів
Скляренко З.А., Трушіцина А.Ю. [31, с. 44–45]	Основні операції бухгалтерського обліку житлових, житлово-будівельних кооперативів, товариств власників житла (у т. ч. й пов'язані з рухом основних засобів)	Упорядкування методики обліку житлового фонду, загального майна багатоквартирного дому, а також інших основних засобів, які використовуються житловими, житлово-будівельними кооперативами, товариствами власників житла для ведення статутної діяльності

Джерело: авторське опрацювання та узагальнення джерельної бази

спостерігається дефіцит ґрунтовних публікацій наукового та прикладного спрямування або вони лише дотично стосуються цієї тематики; науковці вказують на важливість розвідок у цьому напрямі, однак завершення праці ще попереду.

При цьому чим далі від точки перетину квадрантів сфер інтересів знаходяться конкретні дослідження, тим більше вони мають фундаментальний науковий характер (наприклад, побудова концепції бухгалтерського обліку в небюджетних неприбуткових організаціях, удосконалення міжнародних облікових стандартів тощо), чим ближче – тим більше вони тяжіють до вирішення прикладних локальних проблем (облік амортизації основних засобів у небюджетних неприбуткових організаціях, формування їх первісної вартості тощо). Знаходження досліджень на межі кількох квадрантів указує на синтетичний інтерес науковців до вирішення низки споріднених питань (приклад: нормативний підхід до ведення обліку основних засобів, за якого науковець представляє дослідження, яке переважно базується на ґрунтовному огляді сучасної законодавчої бази і результати якого найбільш корисні для використання у практичній діяльності небюджетних неприбуткових організацій).

Концентрація інтересів науковців на вирішенні тих чи інших конкретних облікових проблем, пов'язаних з обліком основних засобів ННО, представлена сферами активних та фрагментарних досліджень (рис. 2).

Аналіз наявних публікацій щодо обліку основних засобів у небюджетних неприбут-

кових організаціях виявив дві зони найбільш активних досліджень та три – фрагментарних:

1) САД1 – дослідження, спрямовані на вирішення локальних проблем, пов'язаних із методикою ведення обліку основних засобів у неприбуткових небюджетних організаціях: здійснення первісної оцінки та подальших переоцінок придбаних ОЗ; облік їх придбання та орендних правовідносин; амортизації тощо;

2) САД2 – дослідження, спрямовані на вирішення характерних організаційно-методичних проблем прикладного характеру, що виникають під час побудови обліку в небюджетних неприбуткових організаціях на різних його ділянках (у т. ч. й обліку основних засобів);

3) СФД1 – дослідження, які використовують нормативний підхід до вирішення проблем в окремих галузях небюджетної неприбуткової сфери. Об'єктивною причиною низької активності науковців у цьому напрямі є відсутність спеціалізованої нормативної бази, що регулює облік у «третьому секторі» економіки України, зокрема окремих положень (стандартів) для ННО;

4) СФД2 – наукові дослідження організації і методики обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій на рівні побудови окремої моделі, вдосконалення методів обліку, розроблення внутрішнього положення з обліку основних засобів виходячи зі специфіки діяльності ННО та ін.;

5) СФД3 – наукові дослідження теоретичного спрямування з тематики обліку основних засобів в окремих галузях небюджетних

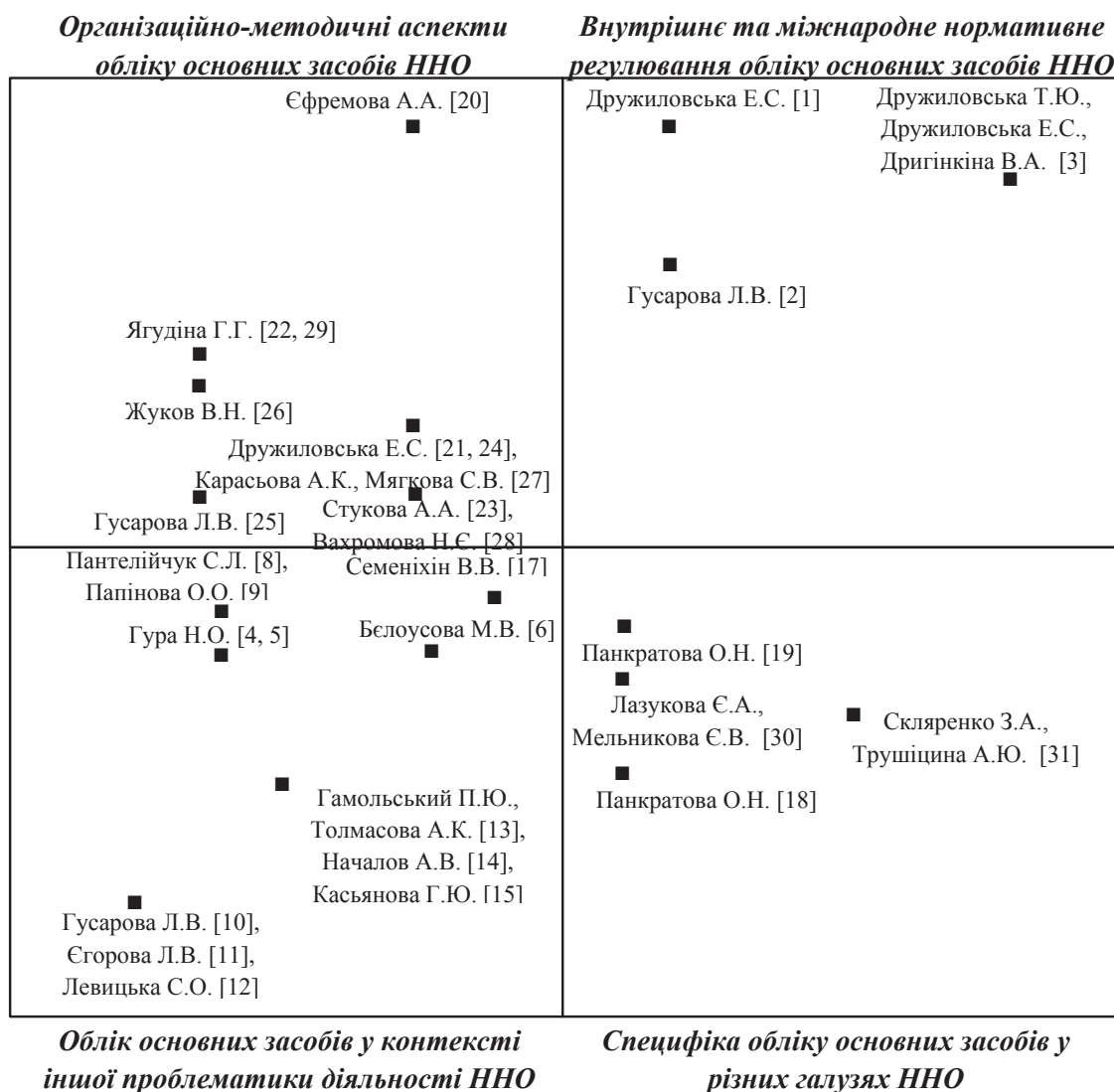


Рис. 1. Графічне представлення диспозиції інтересів науковців щодо дослідження проблематики обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій

Джерело: авторська розробка

неприбуткових організацій (громадські організації, ОСББ, релігійні організації, політичні партії тощо).

Важливо розуміти, що будь-яка сфера досліджень є динамічною, а отже, вимагає постійної актуалізації інформації щодо неї для відповіді на сучасні виклики глобального й локального характеру. Якісний бібліографічний аналіз повинен стосуватися часового горизонту в 10–20 років і менше через мінливість оточуючого середовища. Інтерес до низки облікових проблем, які викликали жваві дискусії в наукових колах кілька десятиків років тому, сьогодні має всі ознаки архаїчності, і навпаки. Це, однак, не означає відсутності потреби в дослідженні старіших наукових публікацій, однак мета його дещо інша – встановлення джерела виникнення сучасних облікових теорій та можливості ана-

лізу досвіду вирішення проблем у тривалішому часовому горизонті.

Висновки з проведеного дослідження. Виконане дослідження дало змогу дійти до таких висновків:

1) попри значну кількість праць, присвячених організаційно-методологічним аспектам обліку основних засобів у небюджетних неприбуткових організаціях, спостерігаються прогалини в дослідженнях окремих їх елементів, зокрема в питаннях: особливостей документального оформлення (у тому числі внутрішньогосподарського), наявності й руху основних засобів, проведення інвентаризації, автоматизації облікових робіт та ін.;

2) присутнє зміщення у бік прикладних досліджень обліку основних засобів, які переважно базуються на законодавчо-нормативних

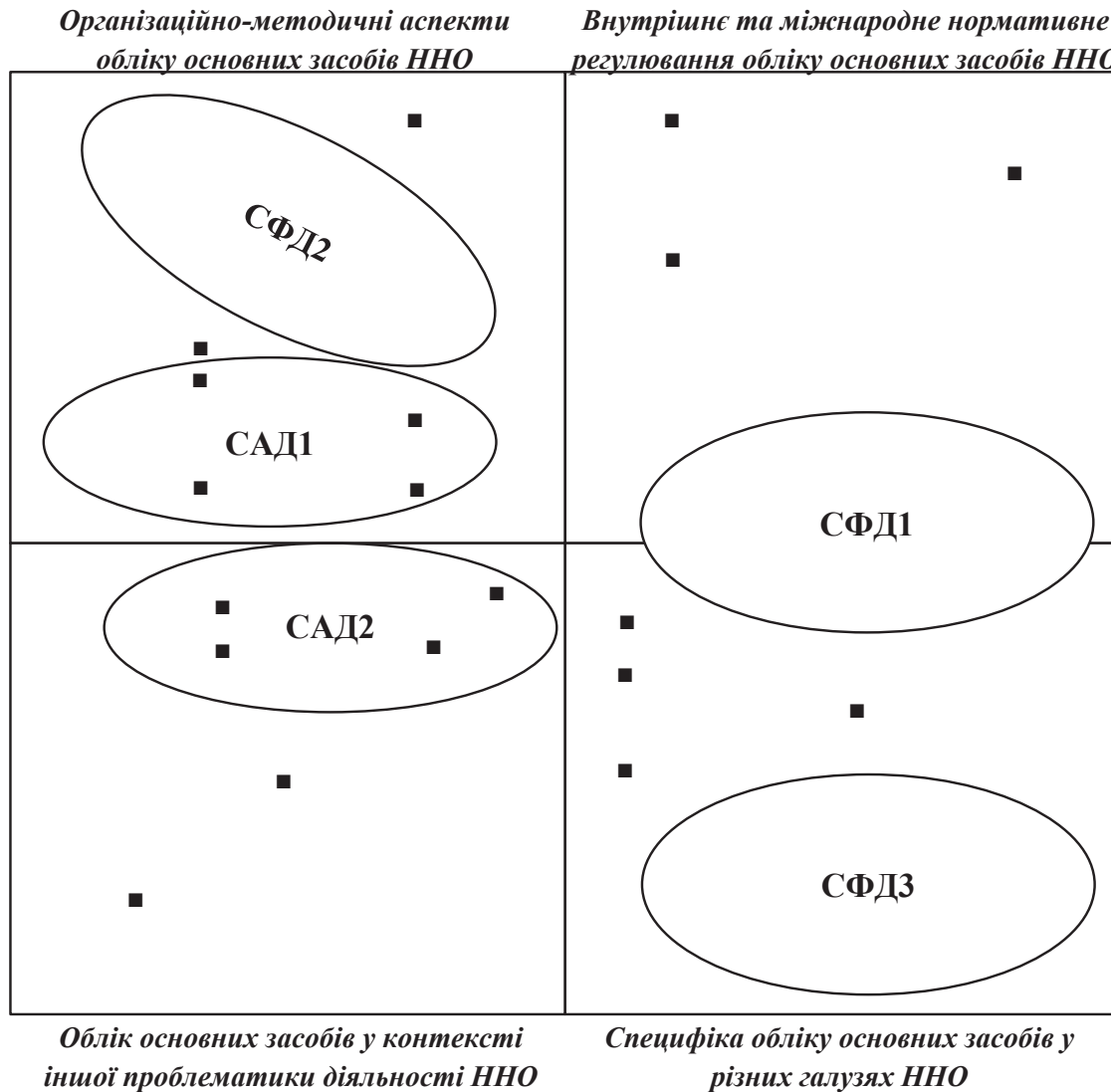


Рис. 2. Графічне представлення сфер дослідження проблематики обліку основних засобів небюджетних неприбуткових організацій

Джерело: авторська розробка

обмеженнях та регулятивах, а не на гносеологічних та науково-методологічних підходах, що заважає критичному осмисленню сучасного стану та перспектив розвитку обліку в секторі небюджетних неприбуткових організацій;

3) існує певний дефіцит ґрунтовних досліджень щодо обліку специфічних категорій основних засобів, характерних для окремих галузей небюджетного неприбуткового сектору економіки (багатоквартирних житлових будинків – для житлово-будівельних кооперативів та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків; предметів культу – для релігійних організацій; земельних ділянок – для садових товариств тощо);

4) дистанціювання небюджетних неприбуткових облікових практик України та більшості країн СНД (особливо щодо адаптації норм міжнарод-

них стандартів, впливу на облік організаційно-правових форм ННО, оподаткування окремих операцій, розмежування статутної та комерційної діяльності, амортизації основних засобів, можливості створення фонду в необоротних активах, використання касового методу визнання доходів і витрат тощо) вимагає активізації досліджень, спрямованих на вдосконалення національної парадигми бухгалтерського обліку в некомерційному секторі економіки та розширення можливостей використання досвіду країн Західної Європи та США щодо вирішення низки важливих облікових проблем «третього сектору».

Перспективою для подальших досліджень повинна стати ідея побудови окремої теоретичної моделі обліку основних засобів з урахуванням специфіки діяльності небюджетних неприбуткових організацій та її практична апробація.

Список використаних джерел:

1. Дружиловская Э.С. Проблемы российского и международного учета основных средств субъектов общественного сектора. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. № 14 (374). С. 20–29.
2. Гусарова Л.В. Методика трансформации финансовой отчетности некоммерческой организации в формат МСФО. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 5(293). С. 17–30.
3. Развитие нормативного регулирования бухгалтерского учета основных средств некоммерческих и коммерческих организаций / Т.Ю. Дружиловская, Э.С. Дружиловская, В.А. Дрыгинкина. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 18(354). С. 2–10.
4. Гура Н. Методика бухгалтерського обліку в неприбуткових небюджетних організаціях. Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 10. С. 3–8.
5. Гура Н. Методологічні засади бухгалтерського обліку в неприбуткових небюджетних організаціях. Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 9. С. 3–9.
6. Белоусова М.В. Особенности организации бухгалтерского и налогового учета в некоммерческих организациях, не занимающихся предпринимательской деятельностью. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2008. № 1 (193). С. 8–13.
7. Белоусова М.В. Особенности организации бухгалтерского и налогового учета в некоммерческих организациях, не занимающихся предпринимательской деятельностью. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2008. № 2 (194). С. 7–14.
8. Пантелійчук С.Л. Особливості обліку в неприбуткових організаціях. Київський бухгалтер. 2010. № 39. URL: http://cons.parus.ua/_d.asp?r=06STP2336fc0d693791e3afdaa8ecfab0f426.
9. Папінова О.О. Бухгалтерський облік у неприбуткових організаціях. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/Buxgalterskij-uchet-v-nepribylnyx-organizacijax>.
10. Гусарова Л.В. Концепция бухгалтерского учета, аудита и анализа в некоммерческих организациях: монография. Казань: Познание, 2009. 264 с.
11. Егорова Л.В. Учет и аудит в некоммерческих организациях: монография. Новочеркасск: Оникс+, 2008. 476 с.
12. Левицька С.О. Облік та контроль діяльності неприбуткових організацій: монографія. Рівне: НУВГП, 2005. 347 с.
13. Гамольский П.Ю., Толмасова А.К. Некоммерческие организации: бухгалтерский учет, налогообложение и правовой статус. М.: Бухгалтерский учет, 2004. 400 с.
14. Началов А.В. Некоммерческие организации: бухучет и налогообложение. М.: Статус-Кво 97, 2005. 124 с.
15. Некоммерческие организации: правовое регулирование, бухгалтерский и налоговый учет в свете последних изменений законодательства / Под ред. Г.Ю. Касьяновой. М.: Абак, 2016. 512 с.
16. Особенности бухгалтерского учета в некоммерческих организациях / Г.Р. Хамидуллина, Л.В. Гусарова, Г.Г. Ягудина. М.: Бухгалтерский учет, 2008. 152 с.
17. Семенихин В.В. Бухгалтерский учет внеоборотных активов. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 15 (303). С. 29–36.
18. Панкратова О.Н. Методика учета общего имущества в товариществах собственников жилья. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 10 (298). С. 32–37.
19. Панкратова О.Н. Многоквартирный дом как объект учета товарищества собственников жилья. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 9 (297). С. 34–39.
20. Ефремова А.А. Особенности бухгалтерского учета основных средств в некоммерческих организациях. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2009. № 13 (229). С. 39–46.
21. Дружиловская Э.С. Особенности оценки основных средств в некоммерческих организациях: современные требования РСБУ и их ожидаемые изменения. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 5 (317). С. 22–28.
22. Ягудина Г.Г. Особенности учета движения основных средств. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 8 (296). С. 34–41.
23. Стукова А.А. Особенности учета основных средств некоммерческих организаций. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2010. № 1 (241). С. 29–30.
24. Дружиловская Э.С. Развитие правил оценки доходных вложений в материальные ценности в учете некоммерческих и коммерческих организаций. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. № 1 (361). С. 19–26.
25. Гусарова Л.В. Учет материалов и основных средств некоммерческих организаций. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2011. № 21 (285). С. 36–41.
26. Жуков В.Н. Учетно-налоговые последствия улучшения арендованного имущества в некоммерческих организациях. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 9 (321). С. 22–29.

27. Карасева А.К., Мягкова С.В. Затраты на приобретение основных средств: бухгалтерский учет и налогообложение. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. № 12 (372). С. 28–30.

28. Вахромова Н.Е., Родюшкин С.П. Бухгалтерский и налоговый учет амортизации по приобретенному оборудованию. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. № 9(369). С. 20–24.

29. Ягудина Г.Г. Износ и амортизация основных средств. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 9 (297). С. 20–26.

30. Лазукова Е.А., Мельникова Е.В. Отражение в бухгалтерском учете некоммерческой организации затрат на приобретение и передачу в эксплуатацию материальных ценностей. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. № 2(362). С. 19–23.

31. Скляренко З.А., Трушицына А.Ю. Бухгалтерский и налоговый учет в жилищных, жилищно-строительных кооперативах, товариществах собственников жилья. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2009. № 21 (237). С. 37–53.

Vysochan O.O.

ACCOUNTING OF FIXED ASSETS OF ORGANIZATIONS OF A NON-BUDGET NONPROFIT SECTOR OF THE ECONOMY: A BIBLIOGRAPHIC ANALYSIS

The article conducts a critical analysis of domestic and foreign scholars' research devoted to the issue of accounting of fixed assets of non-budget nonprofit establishments and, based on results of this analysis, distinguishes issues inherent in the active (ARS) and fragmentary (FRS) research spheres.

Analysis of existing publications on accounting of fixed assets of non-budget nonprofit organizations revealed 2 zones of the most active research and 3 zones – of fragmentary ones: 1) ARS1 – research aimed at solving local issues related to the methodology of accounting of fixed assets in non-budget nonprofit organizations; 2) ARS2 – research aimed at solving typical organizational and methodological problems of applied nature that arise during the construction of accounting in non-budget nonprofit organizations on its various sections; 3) FRS1 – research that uses a regulatory approach to the solution of issues in certain branches of non-budget nonprofit sphere; 4) FRS2 – scientific research of organization and methodology of accounting of fixed assets of non-budget nonprofit organizations at the level of construction of a separate model, improvement of accounting methods, development of internal provision on accounting for fixed assets based on the specifics of NNO activities and other; 5) FRS3 – scientific research of theoretical direction on accounting of fixed assets in certain branches of non-budget nonprofit organizations.

The research conducted allowed reaching the following conclusions:

- despite a considerable number of works devoted to organizational and methodological aspects of accounting of fixed assets of non-budget nonprofit organizations, there are gaps in research of their separate elements, in particular, concerning such issues as: features of documentary registration (including internal) of availability and movement of fixed assets, inventory, automation of accounting works, etc.;

- there is a bias towards applied research in accounting for fixed assets that are basically based on legislative and regulatory constraints and regulations, rather than epistemological and scientific and methodological approaches, which impedes a critical understanding of the current state and development prospects of accounting in the sector of non-budget nonprofit organizations;

- there is a certain deficit of thorough research on the accounting of specific categories of fixed assets peculiar for certain sectors of the non-budget nonprofit sector of the economy;

- distancing non-budget nonprofit accounting practices in Ukraine and most CIS countries requires the intensification of research aimed at improving the national paradigm of accounting in the non-profit sector of the economy and expanding the use of Western European and USA experience in solving a number of important accounting problems of the “third sector”.

Key words: fixed assets, non-budget non-profit organizations, structural research level, active research area, fragmentary research area.

Клюс Ю.І.

доктор економічних наук, доцент
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВИБІР БАЗИ РОЗПОДІЛУ І МЕТОДУ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено мету дослідження факторів, що впливають на вибір бази розподілу і методу управління затратами підприємства, та вдосконалено їх класифікацію. Обґрунтовано причини виділення саме таких груп факторів у запропонованій класифікації. Розроблено матрицю розподілу затрат по підрозділах і видах продукції за принципом найменшої трудомісткості розрахунків та проаналізовано її складники.

Ключові слова: підприємство, управління, затрати, фактор, метод, база.

В статье определены цели исследования факторов, влияющих на выбор базы распределения и метода управления затратами предприятия, и усовершенствована их классификация. Обоснованы причины выделения именно таких групп факторов в предложенной классификации. Разработана матрица распределения затрат по подразделениям и видам продукции по принципу наименьшей трудоемкости расчетов и проанализированы ее составляющие.

Ключевые слова: предприятие, управление, затраты, фактор, метод, база.

Постановка проблеми. Затрати виробництва є однією з найважливіших якісних характеристик діяльності підприємства, оскільки вони визначають розмір доходів, фінансовий стан, рентабельність та конкурентоспроможність підприємства. Саме тому серед великої багатоманітності факторів впливу слід виділити та дослідити головні, які забезпечать ефективне функціонування суб'єктів господарювання на ринку. Вдосконалення теоретичних і методичних положень управління затратами промислових підприємств, підвищення рівня ефективності шляхом урахування впливу факторів на вибір бази розподілу і методів управління ними є одними з основних передумов забезпечення стабільності та подальшого розвитку промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ефективного управління затратами промислових підприємств займалися багато науковців, як вітчизняних, так і закордонних. Що стосується питання факторів, які впливають на затрати підприємства і сприяють їх ефективному управлінню, то в наукових джерелах відомих науковців, таких як І.Є. Давидович [1], Н.О. Костецька [2], С.В. Мочерний [3], Дж. Ріле [5], Г. Фандель [4] та ін., існує низка розбіжностей щодо їхнього впливу на вибір бази розподілу та методу управління затратами. Це питання потребує подальших ґрунтовних досліджень, оскільки наведені групи факторів розглядаються відокремлено від самого процесу виробництва.

Метою дослідження є проведення аналізу факторів, що впливають на вибір бази розпо-

ділу і методу управління затратами підприємства, та їх систематизування.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У науковій літературі існують різні точки зору стосовно факторів, що впливають на затрати підприємства, які необхідно враховувати під час розроблення стратегії зниження затрат. В управлінському обліку розглядається лише один фактор – обсяг виготовленої продукції. Цей підхід обмежує процес управління затратами, оскільки зводиться, по-перше, до порівняння постійних затрат зі змінними, а середніх – із граничними; по-друге, до аналізу співвідношення затрат; по-третє, до обсягу виробництва і прибутку; по-четверте, до аналізу беззбиткового обсягу виробництва, гнучких бюджетів, валового прибутку [2, с. 160].

У результаті застосування різних методів розподілу й управління затратами отримують кілька варіантів розрахунку собівартості окремих видів продукції. Отже, детальний аналіз окремих факторів, що визначають відмінності в собівартості, є необхідною частиною цього дослідження. У рамках такого аналізу досліджуваний об'єкт (промислове підприємство) розглядається як складна змінна система, піддана впливу низки зовнішніх і внутрішніх факторів.

Основною метою визначення факторів, що впливають на вибір бази розподілу і методу управління затратами, є формування ефективного механізму реагування на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства в ході виконання поставлених керівництвом підприємства завдань.

Ґрунтуючись на концепції затратоутворюючих факторів (структурних і функціональних), у роботі вдосконалена класифікація факторів, що визначають вибір бази розподілу і методу управління затратами. На рис. 1 подано класифікацію факторів, що впливають на вибір бази розподілу і методу управління затратами.

Діяльність підприємств, спрямована на підвищення конкурентоспроможності, передусім пов'язана зі:

- збільшенням складності продукції і послуг, що надаються;
- підвищенням вимог до системи управління якістю;
- збільшенням капіталоемності;
- зменшенням життєвого циклу продукції і послуг, а також часу їх виходу на ринок;
- використанням передових технологій і різноманітних каналів поширення.

Причиною виникнення перерахованих вище факторів є впровадження у діяльність підприємства досягнень науково-технічного прогресу, тому можливо об'єднати ці фактори в єдину групу – «фактори прогресу».

Фактори цієї групи викликають зростання накладних витрат, які замінюють частину прямих витрат на працю і матеріали. Отже, пропорційно зростанню частки накладних витрат у собівартості (у разі застосування некоректних

методів розподілу витрат) зростає ступінь її спотворення. Така ситуація виникає під час застосування традиційних методів управління затратами.

Застосування традиційних методів управління затратами не дає змоги сформувати достовірні дані про собівартість продукції, що випускається, через відсутність можливості розрахунку загальної суми затрат у рамках технологічного маршруту (ТМ) окремого виду продукції, тому що на окремих стадіях виробництва витрати декількох ТМ не розрізняються.

Отже, на вибір бази розподілу і методу управління затратами мають значний вплив структурні фактори, які дають змогу коректно здійснювати управління затратами залежно від типу виробничої структури підприємства.

До структурних факторів слід також віднести вплив галузевої структури, до якої належить підприємство. Вертикальна інтеграція – виробнича кооперація підприємств однієї галузі або близьких за характером галузей промисловості, що спеціалізуються на виготовленні вузлів, деталей і заготовок, комплектуючих та інших виробів, необхідних для кінцевого продукту [4, с. 311].

У зарубіжних джерелах під вертикальною інтеграцією розуміють створення власних структурних підрозділів, що займаються вироб-

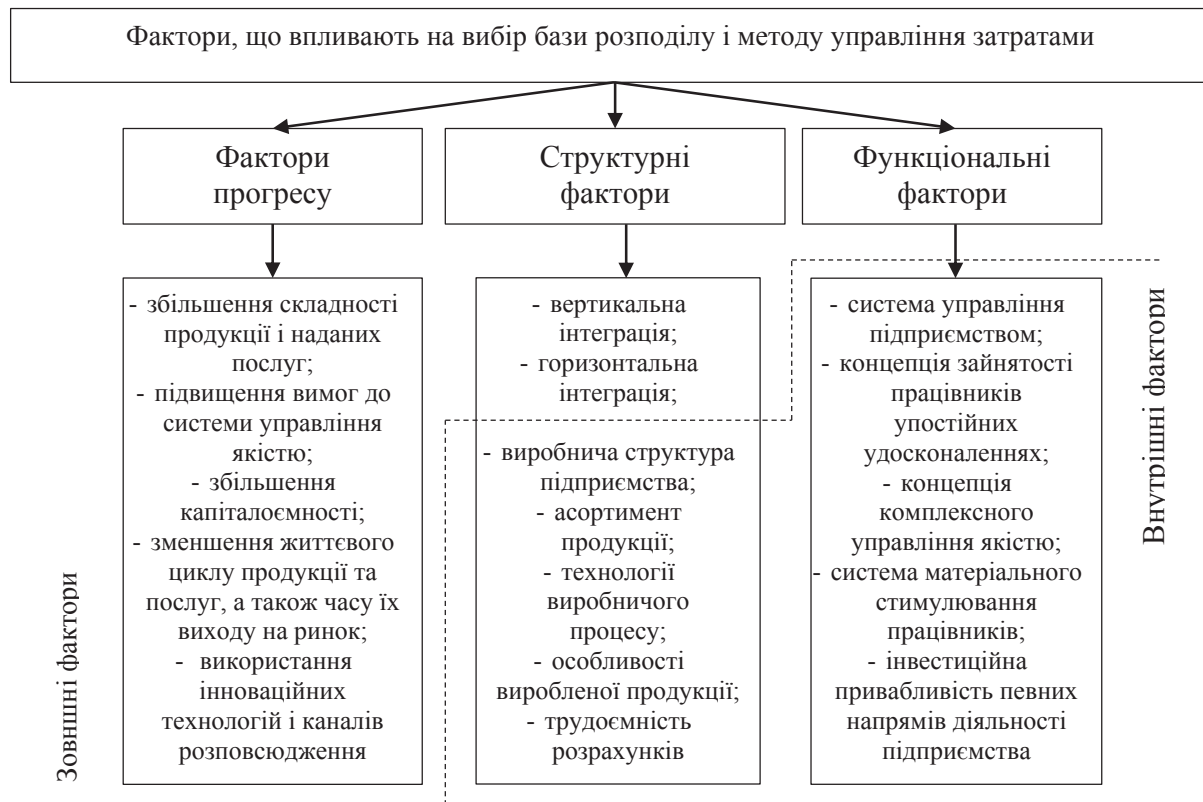


Рис. 1. Фактори, що впливають на вибір бази розподілу і методу управління затратами
(розроблено автором)

ництвом необхідних ресурсів для власних потреб [5, с. 262]. Так чи інакше, вертикальна інтеграція має на увазі переміщення вихідного ресурсу в рамках галузей або окремих підприємств. Цей фактор впливає на асортимент виробленої продукції або послуг і безпосередньо залежить від політики підприємства щодо деталей і заготовок, необхідних для виробництва продукції (придбання деталей і заготовок у сторонніх організацій або виготовлення власними силами). Під час прийняття подібних управлінських рішень необхідна точна інформація про витрати на виробництво власними силами окремих ресурсів.

Горизонтальна інтеграція – галузева єдність підприємств, виробництво яких характеризується технологічною спільністю й однорідністю продукції, що випускається [4, с. 315]. У ринкових умовах горизонтальна інтеграція в сукупності із законами попиту і пропозиції визначає масштаби виробництва. Саме вона буде впливати на ступінь точності розрахунків собівартості для встановлення конкурентоспроможних цін і, отже, на вибір методу управління затратами.

Ще одним фактором, що впливає на вибір бази розподілу і методу управління затратами, є технологія виробничого процесу. Цей фактор впливає не на управління затратами в межах всього технологічного процесу, а тільки на його окремі елементи. Це зумовлено самим поняттям «технологія», тому що вона різна для кожної стадії виробництва.

До структурних факторів також належать особливості виробленого продукту, тобто специфіка змісту підприємницької діяльності підприємства (виробництво, будівництво, торгівля, надання аудиторських або консалтингових послуг, туристична діяльність).

Структура може розглядатися не тільки в розрізі окремих структурних підрозділів, а й із погляду окремих видів продукції, що випускається, тому велике значення має такий фактор, як асортимент продукції, що випускається.

Для підприємств, які випускають різноманітні продукти в рамках виробничого асортименту, точні реальні дані по витратах дуже важливі для визначення ціни продукції або послуги, їх представлення і просування на ринку, а також для прийняття управлінських рішень щодо асортименту продукції та каналів розподілу.

Одним із факторів, який піддається кількісній оцінці, є фактор трудомісткості розрахунків, пов'язаних із вибором методу управління затратами.

Для того щоб дотримуватися принципу найменшої трудомісткості розрахунків, необ-

хідно оцінити обсяг розрахунків, які повинні бути виконані для управління затратами. У табл. 1 представлена матриця розподілу затрат, де перетин стовпців і рядків означає, що даний підрозділ бере участь у виробництві даного виду продукції.

Таблиця 1

**Матриця розподілу затрат
за підрозділами і видами продукції**

Підрозділ \ Види продукції	1	2	...	j	...	M
1	P_1^1	P_1^2	...	P_1^j	...	P_1^m
2	P_2^1	P_2^2	...	P_2^j	...	P_2^m
...			...		...	
i	P_i^1	P_i^2	...	P_i^j	...	P_i^m
...	...	...	...	...	...	...
N	P_n^1	P_n^2	...	P_n^j	...	P_n^m

Для визначення числа необхідних операцій (R) розподілу затрат пропонується використовувати таку формулу:

$$R = \sum_{i,j=1}^{N,M} P_i^j \times Q_j, \quad (1)$$

де P_i^j – кількість видів затрат, що підлягають розподілу в i-му підрозділі на j-ту кількість видів продукції;

Q_j – число видів продукції, на які необхідно розподілити затрати на даному етапі виробництва;

1. і ... N – кількість підрозділів підприємства;

1 ... j ... M – кількість випущених видів продукції.

Структура будь-якої системи задається складом елементів, що входять до системи, і складом зв'язків між цими елементами [3, с. 430]. Зв'язки можуть бути задані двояко: у бінарній формі («є – ні») у кожній парі елементів структури і/або з характеристикою напруженості сили зв'язку між елементами даної пари. У тій та іншій формі зв'язок між елементами i, j різниться у напрямі [1, с. 99]. У зв'язку із цим системі розглядають не як сукупність усіх наявних усередині неї взаємозв'язків, а тільки з погляду тих взаємозв'язків, які наявні в межах технологічного маршруту.

Під час визначення трудомісткості розрахунків щодо розподілу затрат у процесі управління ними необхідно врахувати також такий фактор, як застосування бази розподілу. Як видно з табл. 1, можливе застосування баз розподілу затрат у вартісному (наприклад, виручка, зарплата основних працівників) і натуральному (наприклад,

людино-, машиногодінному) вираженні. Дані про бази розподілу у вартісному вираженні є даними бухгалтерського обліку, тоді як використання баз розподілу витрат у натуральному вираженні вимагає додаткового збору інформації (фактичних даних за різними СП), що значно ускладнює процедуру розрахунків.

Наступна група факторів – функціональні. Основним серед них буде фактор, пов'язаний із впливом системи управління підприємством на вибір методу розподілу витрат. Облік впливу даного фактору дає керівництву підприємства змогу значно розширити свій економічний потенціал.

Наступний функціональний фактор взаємопов'язаний із попереднім, тому що він також впливає на розширення можливостей підприємства. Використовуючи різні методики розподілу затрат стосовно одного об'єкту, керівництво підприємства може отримати кілька варіантів розрахунку рентабельності окремих видів продукції і, отже, вибирати з них найбільш привабливий для інвесторів. Цей фактор можна визначити як фактор інвестиційної привабливості окремих напрямів діяльності підприємства.

Особлива пріоритетна роль належить такому функціональному фактору, як система матеріального стимулювання працівників окремих структурних підрозділів. Облік цього фактору вимагає застосування найбільш об'єктивного методу управління затратами для оцінки внеску працівників окремого структурного підрозділу в загальний фінансовий результат діяльності підприємства. Оцінка даного чинника безпосередньо пов'язана з концепцією залучення працівників у постійні вдосконалення (Kaizen, BPI – Business Process Improvement).

Наступний фактор пов'язаний із концепцією комплексного управління якістю (TQM – Total

Quality Management). Ця концепція заснована на вимірі й відстеженні затрат за допомогою аналізу, що складається з трьох частин:

1. Вимірювання і відстеження витрат на запобігання низькій якості.

2. Вимірювання і відстеження витрат на моніторинг рівня низької якості.

3. Вимірювання і відстеження витрат на виправлення низької якості, яка виявилася до того, як продукція була реалізована.

У рамках даної концепції виникає необхідність у визначенні того напрямку діяльності або підрозділу, в якому такі затрати найбільш значні. Для цього використовується інформація, отримана з урахуванням вибраного методу управління затратами.

Не всі фактори підлягають кількісному вимірюванню, тому вплив на багатьох із них оцінюється емпіричним шляхом.

Висновки з проведеного дослідження.

Досліджені фактори являють собою систему, що забезпечує конкурентоспроможність продукції і, відповідно, підприємства у цілому. Значення кожного окремого фактору різне залежно від стану галузі, конкуренції в ній, розвитку підприємства. У статті доведено, що основною метою визначення факторів, що впливають на вибір бази розподілу і методу управління затратами, є формування ефективного механізму реагування на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства в процесі його діяльності. Ґрунтуючись на концепції затратоутворюючих факторів (структурних і функціональних), у статті вдосконалено класифікацію факторів, що визначають вибір бази розподілу і методу управління затратами, та запропоновано матрицю розподілу затрат по підрозділах і видах продукції. Розширення її змістовного наповнення може бути напрямом перспективних досліджень.

Список використаних джерел: :

1. Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. 320 с.
2. Костецька Н.О. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства. Галицький економічний вісник. 2011. № 1(30). С. 159–165.
3. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія. Т. 3. К.: Академія, 2002. 952 с.
4. Фендель Г. Теорія виробництва і витрат; пер. з нім. за наук ред. М.Г. Грещака. К.: Таксон, 2000. 520 с.
5. Riley, John G. Bredt Rationing: A. Further Remark. 1987. № 4.

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE SELECTION OF COST ALLOCATION BASE AND COST MANAGEMENT METHOD OF THE ENTERPRISE

As a result of applying different methods of distribution and cost management, there are several options for calculating the cost of certain types of products. Consequently, a detailed analysis of individual factors that determine differences in cost is a necessary part of this study. Based on the concept of cost-generating factors (structural and functional), the classification of factors determining the choice of cost allocation base and cost-management method is improved.

The reason for the above factors is the introduction of achievements of scientific and technological progress in the enterprise. Therefore, it is possible to combine these factors into a single group – “Factors of Progress”. Structural factors should also include the impact of the sectoral structure, which includes the company. Vertical integration is a production cooperation of enterprises of one industry or similar industries, specializing in manufacturing units, parts and blanks, components, and other products necessary for the final product.

In determining the complexity of calculations for the distribution of costs in managing them, it is also necessary to consider the factor such as the application of the allocation base. As can be seen from the proposed matrix of cost allocation for divisions and product types, it is possible to apply bases of cost-sharing (for example, earnings, salaries of key employees) and natural (e.g., human, machine, and hourly) expressions.

The following group of factors is functional. The main among them will be the factor associated with the impact of the enterprise management system on the choice of method of cost allocation. Accounting for the influence of this factor allows the management of the enterprise to significantly expand its economic potential.

Not all factors are subject to quantitative measurement, so the impact on many of them is evaluated empirically.

The investigated factors represent a system that ensures the competitiveness of products and, accordingly, the enterprise as a whole. The value of each individual factor varies depending on the state of the industry, competition in it, and the enterprise development.

Key words: enterprise, management, expenses, factor, method, base.

УДК 349.232(045)

Бондаренко О.М.

кандидат економічних наук, доцент
Національний авіаційний університет

Масюк І.І.

студент
Національний авіаційний університет

МЕХАНІЗМ ТА ПРИЧИНИ НАРАХУВАННЯ ІНДЕКСАЦІЇ

У статті розглянуто порядок індексації заробітної плати та її наслідки для працівників і роботодавців. Проаналізовано особливості механізму індексації виплат працівникам в Україні, основні правила нарахування індексації, нові зміни в законодавстві стосовно індексу споживчих цін, а також виплати, які ми можемо індексувати, та які не підлягають індексації. Впроваджено термін «базовий місяць» на «місяць підвищення доходу». Визначено, що змінився не тільки вислів базового місяця, а і його значення.

Ключові слова: інфляція, індексація, заробітна плата, дохід, індекс споживчих цін, базовий місяць, оклад.

В статті рассмотрено порядок індексації заробітної плати та її наслідки для працівників та роботодавців. Проаналізовано особливості механізму індексації виплат працівникам в Україні, основні правила нарахування індексації, нові зміни в законодавстві щодо індексації цін, а також виплати, які ми можемо індексувати, і які не підлягають індексації. Введено термін «базисний місяць» на «місяць підвищення доходу». Зазначено, що змінилась не тільки фраза базисного місяця, а й його значення.

Ключові слова: інфляція, індексація, заробітна плата, дохід, індекс цін, базисний місяць, оклад.

Постановка проблеми. Важливим складником підприємства є його працівники. Навіть у період комп'ютеризації та автоматизації повноцінну функціональність підприємства забезпечують кваліфіковані кадри, тому кожен керівник прагне залучити до свого штату фахівців, які сприятимуть поліпшенню організації виробничого процесу та примноженню капіталу підприємства. Однак на утримання такого персоналу витрачається значна частка грошових коштів, тому керівники підприємств завжди шукають способи зменшення затрат на оплату праці, не втративши при цьому персоналу, а працівники шукають шляхи збільшення заробітної плати. Одним зі способів є індексація заробітної праці.

Об'єктом дослідження у статті є сам процес індексації та його складники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правильність нарахування та виплати зарплати на підприємствах дуже уважно регулюється нормативно-правовими актами, тобто всі закони мають декілька офіційних пояснень. Проте це призводить до виникнення великої кількості запитань. Як указують науковці О.Г. Жуліна та Н.О. Іванова [4], в європейських країнах правила нарахування індексації на заробітну плату та визначення мінімального рівня оплати праці керуються трудовим законодавством (інколи колективним договором). Беручи до уваги нормативні документи керування порядком індексації заробітної плати, такі вчені, як С. Малий, В. Калініченко, Н.М. Проскура та Н.І. Бровко поділили розвинені країни на чотири групи [5, 6]:

1. Індесують майже всіх громадян (Ісландія, Італія, Бельгія, Данія). Цю модель запровадили через узгоджену систему колективних угод та керуючі процеси, що проводяться профспілками.

2. Індесують на доходи використовують тільки по відношенню до деяких соціальних верств (зазвичай керуються відповідним пунктом в колективному договорі) (Швейцарія, Канада, США, Франція).

3. Майже не використовують індексацію (Австралія, Німеччина, Японія, Швейцарія).

4. Індесують зарплати населення відбувається залежно від впливу деяких обмежень: вибирають максимальний розмір стосовно

збільшення заробітної плати, граничний коефіцієнт або встановлюється заборона на нарахування індексації (Норвегія, Нідерланди, Фінляндія).

Метою дослідження є процес нарахування індексації на доходи персоналу на підприємстві, студентів, пенсіонерів; її особливості; основні правила індексації; відображення теоретичних змін в обліку, спричинених впливом інфляції та зміною законодавства; за яких умов населення має право на індексацію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з чинним законодавством, під час працевлаштування працівника на роботу роботодавець установлює йому заробітну плату не меншу ніж мінімальна заробітна плата, яка встановлюється державою, та по підприємству вона затверджується в штатному розписі. Як правило, з часом власник підприємства за своїм бажанням дуже рідко проводить підвищення посадових окладів, а підвищення цін на товари, роботи та послуги в Україні, на жаль, проводяться дуже часто. Таким чином, в умовах масового підвищення цін на товари, роботи (послуги) та поліпшення купівельної спроможності громадян України був затверджений Закон України «Про індексацію грошових доходів населення» від 03.07.1991 № 1282-XII.

Під час дослідження нами було встановлено, що до доходів, які підлягають індексації, належать: виплати найманим працівникам (оплата праці, премії, доплати, компенсації, надбавки, гарантії, передбачені законом); грошові виплати військовослужбовцям, рядовим та начальникам, працівникам митних служб; виплати, що нараховуються відповідно до законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування; пенсії; стипендії; виплати за відшкодування шкоди, заподіяної на виробництві, або в разі втрати годувальника.

Своєю чергою, до доходів, які не підлягають індексації, належать [2]: разові виплати (одноразова допомога під час виходу на пенсію; цільова матеріальна допомога; суми соціальних пільг; винагорода за підсумками роботи за рік; компенсації); виплати, що нараховуються із середньої заробітної плати (оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця, допомога через

тимчасову непрацездатність; середня плата за час службового відрядження; оплата відпусток); суми, які виплачуються, керуючись законодавством про обов'язкове державне соціальне страхування (допомога при вагітності та пологах, допомога при народженні дитини, допомога на поховання); соціальна допомога; доходи громадян.

Для проведення індексації грошових доходів населення обов'язково потрібно дотримуватися основних правил проведення індексації, а саме:

1. Нарахувати індексацію мають всі без винятку підприємці (особливо приватні).

2. Індесувати зарплату з першого числа місяця, наступного за тим, коли оприлюднено індекс споживчих цін, розрахований зростаючим підсумком та перевищив 103%.

3. Проводять індексацію заробітної плати в рамках прожиткового мінімуму, встановленому в 2018 р. для працездатної особи. Деякі доходи, що перевищують прожитковий мінімум, не індексують.

4. Індекс розраховують окремо для всіх професій на підприємстві залежно від базового місяця або коли працівника взяли на роботу чи збільшили посадовий оклад.

5. Індесують лише ті доходи працівників, які виплачують не одноразово. Зарплатні виплати, які обраховують із середніх доходів, не підлягають індексації.

6. Якщо індексацію вже нарахували, то за підвищення окладу зафіксована сума буде зменшена.

Обов'язковою умовою для правильного проведення індексації є визначення місяця підвищення доходу, який береться як базовий місяць для проведення розрахунку індексації.

Слід зазначити, що поняття «місяць підвищення доходу» встановлюється Постановою КМУ «Порядок проведення індексації грошових доходів населення» від 17.07.2003 № 1078, згідно з яким місяцем підвищення доходу вважається місяць, коли відбулося підвищення тарифних ставок (окладів), пенсій або щомісячного грошового утримання, стипендій, оплати із соцстрахування [7]. Таким чином, базовий місяць залежить від дати збільшення посадового окладу (тарифної ставки) за певною посадою. Але якщо на підприємстві проводиться зниження посадового окладу (тарифної ставки), базовий місяць на проведення індексації не вплине. Отже, основним фактором для роботодавця під час проведення індексації буде затверджений штатний розпис підприємства.

Тобто якщо збільшилася тарифна ставка, то цей місяць стає місяцем підвищення доходу, і в ньому проводяться розрахунок індексації. Але

якщо заробітна плата робітника підвищиться через збільшення додаткової заробітної плати (премій, надбавок, доплат та інших виплат), а посадовий оклад не змінився, то це не має впливу на проведення індексації і на визначення базового місяця. Виходячи із зазначеного, у разі збільшення заробітної плати лише на підставі щомісячної премії, надбавки, доплати без збільшення посадового окладу розмір індексації не потрібно зменшувати на розмір такого збільшення заробітної плати. Таким чином, співробітнику підприємства будуть проводити розрахунок індексації, яка вирахована залежно від останнього збільшення посадового окладу.

Згідно зі змінами у ст. 4 Закону «Про індексацію грошових доходів населення», з 01.01.16 індексацію слід проводити, якщо величина індексу споживчих цін (ІСЦ) є більшою за поріг індексації, який установлюється державою у розмірі 103 % [2].

Таким чином, для проведення розрахунку індексації в місяці, в якому відбулося підвищення доходу, потрібно порівняти потрібну суму індексації та суму підвищення заробітної плати. Ця дія визначить розмір індексації працівника зараз і в подальшому.

У разі збільшення посадового окладу в місяці, в якому його підвищили, цей місяць стає базовим, і вирахування ІСЦ починається з місяця, який є наступним за базовим, а вирахування індексації відбувається з місяця, наступного за тим, коли опублікували ІСЦ [2].

Якщо індексують заробітну плату вперше, то запитань, як її нараховують, не виникає. Слід зазначити, що якщо в момент збільшення посадового окладу робітнику вже провели індексацію, то в такому разі слід дотримуватися таких дій:

1. Якщо розмір збільшення заробітної плати перевищує розмір індексації, була розрахована в місяці збільшення доходу, то сума індексації в місяці підвищення посадових окладів не проводиться.

2. Якщо розмір збільшення заробітної плати не перевищує розмір індексації, що склалася в місяці збільшення доходу, то сума індексації в даному місяці розраховується як різниця між розміром індексації цього місяця і розміром підвищення доходу.

Таким чином, якщо робітник мав право на проведення нарахування індексації у місяці збільшення посадового окладу і розмір його збільшення не перекидає її, то встановлюють інший розмір індексації.

Нині поняття «фіксована сума індексації» більше не застосовується. Кожний раз як підвищують заробітну плату від нарахованого розміру індексації, яку могли б нарахувати в

базовому місяці, слід відняти розмір, на який збільшилася заробітна плата.

За нормативно-законодавчою базою нами було встановлено, що в місяці збільшення заробітної плати до підрахунку збільшення доходу входять усі складники заробітної плати, які виплачуються неодноразово [7]. Тобто якщо заробітна плата може індексуватися, то її також потрібно врахувати як частину зарплатної виплати під час процедури порівняльних розрахунків.

Уважаємо, що всі складники зарплатної виплати, які виплачуються неодноразово, застосовуються у порівняльному розрахунку, а доходи одноразового характеру до розрахунку не входять.

Платежі разового характеру під час проведення індексації слід сприймати як виплати за поширення зон надання послуг, підвищення розміру робіт, об'єднання посад (спеціальностей), тимчасове виконання роботи працівника, який відсутній на робочому місці, якщо вона повинна бути виконана за короткий термін.

Зазначимо, що для того щоб не проводити підвищення заробітної плати в місяці збільшення посадового окладу та додаткової заробітної плати, у порівняльних розрахунках проводять за розміром (відсотком), що склався у місяці підвищення.

Бувають ситуації, коли працівник підприємства за своїм бажанням та згодою з роботодавцем за своїм графіком роботи може працювати не повний день, тобто на не повну ставку. За таких обставин для розрахунку проведення такої індексації потрібно керуватися нормою п. 4 Порядку № 1078. Тобто під час відпрацювання працівником неповного робочого часу розмір індексації обраховується не з підрахунку повного робочого часу, а здійснюється оплата пропорційно до відпрацьованого часу. Здебільшого на те є важливі аргументи, і в період відсутності працівника на робочому місці (за винятком графіка роботи не на повну ставку) за ним залишається середня зарплата. Але зазначимо, що виплати, які обраховуються із середніх доходів, не є об'єктом індексації [7].

Отже, обрахунки стосовно неповного робочого часу в практиці сприймають як роботу:

1) графік неповного робочого дня (0,75, 0,5 ставки тощо) або неповного робочого тижня;

2) коли за базовим місцем роботи справжня кількість днів (годин), коли працівник вийшов на роботу, менша за місячну норму запланованого часу (враховуючи прогули на роботі протягом місяця).

Причинами цього, зокрема, можуть бути: відгул; відпустка за свій рахунок; перебування у

навчальній, щорічній та інших оплачуваних відпустках; курси підвищення кваліфікації; лікарняні; прогул через важливу причину; мобілізація; відрядження; участь у виборчій комісії.

Розуміємо, що за перших двох випадків зарплата за відсутність не оплачується, в усіх інших за робітником зберігається його середній зарбіток (винятки із цього правила – військовослужбовці, студенти й учні). Проте незалежно від цих днів відсутності не рахують під час розрахунку суми індексації за місяць [8].

Таким чином, робимо висновки:

1. Якщо працівник за основним місцем роботи не відпрацював у місяці жодного дня (жодної години) через хворобу, перебував у відпустці, відвідував курси підвищення кваліфікації і таке інше, є можливість не виплачувати індексацію.

2. Якщо виникає ситуація, за якої є підстави пропорційно зменшити суму індексації, то слід її враховувати.

3. Сума поточної індексації пропорційно зменшується як сума поточної індексації (індексація пов'язана зі зростанням цін), і також сума, що з'явилася після зникнення права на індексацію у базовому місяці, якщо на початку місяця працівник мав це право (залишкова індексація). У Порядку № 1078 йдеться про зменшення суми індексації, якщо відпрацьовано неповний робочий час, без зазначення її виду. Тому зменшуємо всі види індексації [7].

Якщо ж виникають ситуації, що працівника переводять на іншу роботу на тому ж підприємстві, то, згідно з Порядком № 1078, для них зберігається сума індексації, та встановлений базовий місяць, якщо сума заробітної плати на новому місці не змінилася або зменшилася. Якщо сума доходу збільшилася, то необхідно зробити порівняльні розрахунки: сума підвищення більша за суму індексації – місяць стає базовим й індексація не виплачується, а якщо сума збільшення доходу менша за суму індексації, то індексація виплачується. Але для проведення цих розрахунків необхідно надати бухгалтеру за новим місцем роботи довідку з попереднього місця роботи про встановлений базовий місяць, суму доходу у базовому місяці [7].

Для розрахунку індексації працівнику, який працює за сумісництвом, на підставі довідки, яку надають на його вимогу з основного місця роботи про суму інкасованого доходу, проводять індексацію у рамках суми, що не є більшою за прожитковий мінімум, визначений для працездатних осіб, враховуючи отриману заробітну плату за основним місцем роботи. Так само індексують доходи, які виплачують громадянам, враховуючи погодинну оплату

праці поза основним місцем роботи, та доходи населення, що працює за договором цивільно-правового характеру.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах господарювання підприємств в Україні нами було встановлено, що керівний склад підприємства самостійно може визначати форму і систему оплати праці, тарифну сітку, систему посадових окладів, норму праці, розмір додаткової заробітної плати, а порядок проведення індексації не завжди є обов'язковим для розрахунку. Вважа-

ємо, що саме цей механізм роботодавцю було б доречно задіяти, щоб індексацію можна було нараховувати не кожного місяця, а час від часу. Але спочатку слід позбавитися всієї індексації у цілому, а потім збільшити штатний оклад за розміром, більшим за поточну індексацію. І в такому разі в усіх працівників буде єдиний місяць підвищення доходу. Крім того, для запобігання впливу інфляції на собівартість продукції суму індексації заробітної плати пропонуємо включати до складу інших операційних витрат (аналітичний рахунок «Витрати на індексацію»).

Список використаних джерел:

1. Кодекс законів про працю України, затверджений Законом № 322-VIII від 10.12.71. БВР. 1971. Додаток до № 50. Ст. 375. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
2. Закон України «Про індексацію грошових доходів населення» від 03.07.91 № 1282-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1282-12>.
3. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
4. Жулина Е.Г., Иванова Н.А. Европейские системы оплаты труда. Управление персоналом. 2007. 216 с.
5. Малий С., Калініченко В. Європейська система оплати праці. URL: http://www.polpravozhit.kiev.ua/2014/09/blog-post_27.html.
6. Проскуріна Н.М., Бровко Н.І. Впровадження зарубіжного досвіду індексації заробітної плати в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/30_NNM_2012/Economics/15_11_8847.doc.htm.
7. Порядок проведення індексації грошових доходів населення, затверджений Постановою КМУ від 17.07.2003 № 1078.
8. Постанова КМУ «Про упорядкування структури заробітної плати, особливості проведення індексації та внесення змін до деяких нормативно-правових актів» від 09.12.2015 № 1013.

Bondarenko O.M., Masiuk I.I.

MECHANISM AND CAUSES OF CALCULATING INDEXATION

The article deals with the order of indexation of wages and its consequences for employees and employers. Peculiarities of the mechanism of indexation of payments to employees in Ukraine, the main rules for indexing, and new changes in legislation in relation to the consumer price index are analysed.

At the moment, the "month of rising income" came to replace the term "base month". Not only the expression of the base month but also its meaning has changed. Let's consider it in more detail.

The first question is how to determine the month of increase and when it appears. The month of increase is the month when there has been an increase in tariff rates (salaries), pensions or monthly maintenance, scholarships, social insurance payments. That is, now the base month depends on the date the salary increases (the tariff rate) for a certain position. Consequently, the main factor for the employer will be the staffing of the enterprise.

With a lower salary (tariff rate), the base month will not affect indexation.

That is, if the tariff rate has increased, then this month becomes the base one, and it calculates the right for indexation. If the wage of the worker increases due to the increase of allowances, surcharges, bonuses, then if the salary for indexing has not changed, this has no effect on the base month as well.

We understand that in the event of an increase in wages only at the expense of a permanent surcharge, surcharge, bonus, etc., without increasing the salary, the amount of indexation does not need to be reduced by the size of this increase in wages. Consequently, the employee will pay accrued indexation, calculated on the basis of the last increase in the salary.

That is, enterprises independently determine the forms and systems of remuneration, the tariff grid, the system of salary, labour standards, the size of additional payments, allowances, and the order of indexation, in what size and when – not. This mechanism would be appropriate for the employer to index the accountant could not count every month, but from time to time. But first you need to get rid of the entire indexation as a whole, and then increase the staff salary in size larger than the current indexation. And all employees will have one basic month.

Key words: inflation, indexation, wages, income, consumer price index, base month, salary.

Кузнєцова Г.О.

кандидат економічних наук, докторант,
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8048-6631>

ВІДНОВЛЮВАНА ЕНЕРГЕТИКА В РЕГІОНАХ КРАЇН СХОДУ: АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено теоретичні аспекти, статистичні дані, економічні проблеми та прогнозовані перспективи застосування відновлюваної енергетики в регіонах країн сходу. Проаналізовано найважливіші міжнародні документи, що стали поштовхом розвитку відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) в регіонах країн сходу. Наголошено, що важливим фактором підвищення конкурентоспроможності ВДЕ став розвиток і успішне впровадження технологій накопичення енергії, що серйозно зміцнило ринкові позиції ВДЕ, для яких нерегулярність вироблення була серйозною перешкодою їх подальшого зростання. Досліджено процеси та ефективність поширення по світу «зеленого» енергетичного тарифу (feed-in tariff), що включає гарантоване підключення до розподільних мереж і обов'язкову покупку електроенергії, генерованої з відновлюваних джерел, збутовими компаніями, розрахунок за принципом «витрати плюс» (споживач повністю оплачує витрати на виробництво і граничну норму прибутку виробника). Проаналізовано частку відновлюваних джерел енергії у світовому паливно-енергетичному балансі. Досліджено стан та перспективи електрифікації віддалених регіонів Сходу і заміни в них традиційної біомаси на нові відновлювані джерела енергії для опалення і приготування їжі. Систематизовано з метою порівняння сукупність часток відновлюваних джерел енергії в первинному і кінцевому енергоспоживанні, а також у виробництві електричної енергії в країнах Сходу. Досліджено ключові механізми застосування ВДЕ в Японії, КНР, Індії, Південній Кореї, Філіппінах, Сінгапурі, Бангладеш та інших країнах сходу.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, регіональна енергетична політика, регіональна економіка, паливно-енергетичний комплекс, інвестиції, генерація, зелений тариф, фінансові витрати, регіональне енергогосподарство.

В статье исследованы теоретические аспекты, статистические данные, экономические проблемы и прогнозируемые перспективы применения возобновляемой энергетики в регионах стран востока. Проанализированы важнейшие международные документы, которые стали толчком развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в регионах стран востока. Отмечено, что важным фактором повышения конкурентоспособности ВИЭ стало развитие и успешное внедрение технологий накопления энергии, что серьезно укрепило рыночные позиции ВИЭ, для которых нерегулярность выработки была серьезным препятствием их дальнейшего роста. Исследованы процессы и эффективность распространения по миру «зеленого» энергетического тарифа (feed-in tariff), что включает гарантированное подключение к распределительным сетям и обязательную покупку электроэнергии, генерируемой из возобновляемых источников, сбытовыми компаниями, расчет по принципу «затраты плюс» (потребитель полностью оплачивает расходы на производство и предельную норму прибыли производителя). Проанализирована доля возобновляемых источников энергии в мировом топливно-энергетическом балансе. Исследовано состояние и перспективы электрификации отдаленных регионов Востока и замены в них традиционной биомассы на новые возобновляемые источники энергии для отопления и приготовления пищи. Систематизирована с целью сравнения совокупность долей возобновляемых источников энергии в первичном и конечном энергопотреблении, а также в производстве электроэнергии в странах Востока. Исследованы ключевые механизмы применения ВИЭ в Японии, КНР, Индии, Южной Корее, Филиппинах, Сингапуре, Бангладеш и других странах востока.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, региональная энергетическая политика, региональная экономика, топливно-энергетический комплекс, инвестиции, генерация, зеленый тариф, финансовые расходы, региональное энергохозяйство.

Постановка проблеми. В останні роки світова регіональна енергетика в цілому і, найбільшою мірою, регіональна енергетика країн Сходу переживають серйозні структурні зміни. Головною з цих змін є швидке зростання частки відновлюваних джерел енергії, що почалося

в енергетичних балансах регіонів більшості держав. Цей процес був ініційований зростаючою ціновою конкурентоспроможністю технологій з використанням ВДЕ, політичними ініціативами, що сприяли розширенню даного сектора регіональної енергетики, відкритим

доступом до джерел фінансування, актуальними проблемами енергетичної та екологічної безпеки регіонів, зростаючою потребою в енергії з боку молодих економік, які бурхливо розвиваються. У нову енергетику в 2017 р. в світі було інвестовано 286 млрд дол. (54% цього обсягу – в сонячну енергетику, 36% – у вітрову, 8% – в малі ГЕС, 2% – в інші), що вдвічі більше, ніж в енергетику на основі викопного палива. При цьому близько 80% припало на приватний капітал, що говорить про фінансову привабливість проектів. Основний внесок у їх фінансування вносять міжнародні фінансові компанії. Набувають поширення нові фінансові інструменти – «зелені облігації, краудфандінг та ін. Привабливість інвестування в ВДЕ буде наростати. Агентство Bloomberg вважає, що з гігантської суми в 10,2 трлн дол., яка буде інвестована в світову енергетику в 2017-2040 рр., 72% припадає на вітро- і геліоенергетику. Усе вищезазначене і зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Важливі аспекти розвитку відновлюваної енергетики стали предметом дослідження низки зарубіжних науковців. Зокрема, слід відзначити Н. Вагнера, Д. Гілена, М. Делуччі, М. Джейкобсона, Д. Ергіна, І. Коссе, Є. Круковську, А. Макрона, У. Мосленера, Дж. Радеке, Д. Сайгіна, Р. Титко, Е. Ушера, Г. Фелль та ін.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних і науково-прикладних засад розвитку відновлюваної енергетики в Україні зробили вітчизняні дослідники І. Андрійчук, С. Боблях, В. Білодід, П. Васько, Г. Гелетуха, М. Гнідий, Г. Денисенко, О. Дроздова, С. Дубовський, Т. Железна, В. Калініченко, В. Ключ, А. Конеченков, С. Кудря, М. Кулик, П. Кучерук, Ю. Морозов, Н. Мхітарян, О. Новосельцев, Е. Олійник, Г. Півняк, В. Резцов, Ф. Шкрабець та ін.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз статистичних даних, економічних проблем та прогнозованих перспектив застосування відновлюваної енергетики в регіонах країн сходу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В останні роки світова регіональна енергетика в цілому і, найбільшою мірою, регіональна енергетика країн Сходу переживають серйозні структурні зміни. Головною з цих змін є швидке зростання частки відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), що почалося, в енергетичних балансах регіонів більшості держав. Цей процес був ініційований зростаючою ціновою конкурентоспроможністю технологій з використанням ВДЕ, політичними ініціативами, що сприяли розширенню даного сектора регіональної енергетики, відкритим доступом до джерел фінансування, актуальними проблемами енер-

гетичної та екологічної безпеки регіонів, зростаючою потребою в енергії з боку молодих економік, які бурхливо розвиваються.

Найважливішим поштовхом розвитку ВДЕ стало прийняття ООН в 2015 р. Конвенції зі зміни клімату, в рамках якої 195 країн дійшли згоди про необхідність обмежити глобальне потепління, погодившись з тим, що воно зобов'язане, в основному, функціонуванню традиційної вуглецевої енергетики, і взявши на себе зобов'язання переглянути ступінь її підтримки [3].

Швидке зростання ВДЕ стало можливим, в першу чергу, завдяки дуже швидко зростаючій їхній конкурентоспроможності. Наразі, геотермальна енергетика і малі ГЕС вже є конкурентоспроможними, а геліо- і вітроенергетика зрівняються за капітальними витратами з вуглецевою енергетикою приблизно до 2040 року і не вимагатимуть субсидування. За період 2010-2017 рр. капітальні витрати у вітровій і сонячній енергетиці знизилися більш ніж удвічі і цей процес, як мінімум, не сповільнюється [10]. ВДЕ поки що субсидуються державами. Обсяг цієї підтримки зростає і до 2017 р. досяг у глобальному масштабі 120 млрд дол. Однак традиційна енергетика теж субсидується і в набагато більших масштабах (в 2017 р. глобальний обсяг субсидій склав більше 500 млрд дол.); при цьому ефективність субсидування ВДЕ неухильно зростає (субсидії в 2017 р. збільшилися на 6%, а введені енергетичні потужності на 8%), а віддача від субсидування енергетики на основі викопних джерел падає. [8]

Важливим фактором підвищення конкурентоспроможності ВДЕ став розвиток і успішне впровадження технологій накопичення енергії. Це серйозно зміцнило ринкові позиції ВДЕ, для яких нерегулярність вироблення була серйозною перешкодою їх подальшого зростання.

Просуванню ВДЕ сприяло також посилення фінансового тиску на вугільні енергетичні компанії (особливо в Китаї та Євросоюзі) через введення квот на викид діоксиду вуглецю. Це стало серйозним проривом у вирішенні екологічних проблем енергетики через ринкові механізми.

Регіональна енергетика на основі ВДЕ отримала додатковий конкурентний імпульс до розвитку після широкого поширення по світу «зеленого» енергетичного тарифу (feed-in tariff), що включає гарантоване підключення до розподільних мереж і обов'язкову покупку електроенергії, генерованої з відновлюваних джерел, збутовими компаніями, розрахунок за принципом «витрати плюс» (споживач повністю оплачує витрати на виробництво і граничну норму прибутку виробника). Цей тариф, спочатку недоступний для населення небагатих

країн, швидко зменшується в силу технічного прогресу і зростання числа відносно розвинених економік.

У нову енергетику в 2017 р. в світі було інвестовано 286 млрд дол. (54% цього обсягу – в сонячну енергетику, 36% – у вітрову, 8% – в малі ГЕС, 2% – в інші), що вдвічі більше, ніж в енергетику на основі викопного палива. При цьому близько 80% припало на приватний капітал, що говорить про фінансову привабливість проектів. Основний внесок у їх фінансування вносять міжнародні фінансові компанії. Набувають поширення нові фінансові інструменти – «зелені облігації, краудфандінг та ін. Привабливість інвестування в ВДЕ буде наростати. Агентство Bloomberg вважає, що з гігантської суми в 10,2 трлн дол., яка буде інвестована в світову енергетику в 2017-2040 рр., 72% припаде на вітро- і геліоенергетику. Вартість електроенергії від сонця впаде в світі за цей період на 66%. До 2021 р. вона стане дешевше електроенергії, виробленої на вугільних ТЕС в КНР, Індії, Японії. За цей же період вартість електроенергії, виробленої на берегових вітрових станціях, повинна знизитися на 47%, а на морських – на 71%. За сукупністю факторів, інвестування в нову енергетику стає привабливіше ніж інвестування в енергетику традиційну. Вже в 2017 р. 60% нововведених енергетичних потужностей в світі прийшлося на ВДЕ і ця частка буде зростати.

Переорієнтація інвестицій в енергетику на нові джерела отримання енергії призведе до зростання частки ВДЕ в енергетичних балансах і, особливо, в структурі виробництва електричної енергії. До 2040 р. частка ВДЕ в глобальній електричній генерації повинна скласти 31% (разом з великими ГЕС), стільки ж, скільки складе частка вугілля, при тому, що частка великих ГЕС сумарної генерації з ВДЕ впаде з 71% в 2017 р. до 53% до 2040 р. внаслідок вичерпання можливостей екстенсивного зростання. Однак структура глобальної електрогенерації на осяжну перспективу залишиться переважно вуглецевою: в 2017 р. 69% генерації припадало на викопне паливо, 19% – на великі ГЕС, 6% – на вітрові станції, 4% – на сонячні станції, 2% – на

біоенергетику, до 2040 р. частка вуглецевого палива знизиться не кардинально, – до 54%, частка великих ГЕС знизиться до 17%, частки геліо- та вітроенергетики складуть 13%, біоенергетика залишиться на рівні 2% і 1% припаде на інші способи отримання електроенергії. Причиною є практично нульовий вихідний рівень нової електроенергетики і величезні масштаби водневої генерації [8].

Ще в менших масштабах збільшиться частка ВДЕ в світовому паливно-енергетичному балансі (ПЕБ) (див. Табл. 1). Причина полягає в обмеженості можливостей використання ВДЕ в багатьох галузях промисловості (в якості джерела первинної енергії), транспорту (авіаційного, водного, трубопровідного) та сільському господарстві.

Характер розвитку сектору ВДЕ в економічно розвиненій частині світу і в групі наздоганяючих країн, особливо на Сході, як найдинамічнішої її частини, будуть вельми різнитися. Розвинені держави, для яких характерний відхід старих енергоємних галузей промисловості, повільне зростання (або стагнація) населення і зростаюча енергоефективність економіки (випереджальне зниження споживання енергії на виробництво одиниці ВВП), що приділяють першочергову увагу екологічній складовій якості життя, навіть на основі вже наявних енергетичних потужностей будуть в змозі забезпечити поступальну економічну динаміку в рамках постіндустріальної системи продуктивних сил. Тому розвиток енергетики тут піде, очевидно, по шляху лише заміни старих потужностей (ТЕС і АЕС), вибуваючих внаслідок амортизації, новими (вітро- і геліостанціями). Держави Сходу, що проходять, в більшості, стадію індустріалізації, будівельного і транспортного буму, що характеризуються швидким зростанням населення, будуть не в змозі забезпечити свої зростаючі потреби в енергії з одних лише відновлюваних джерел. Тому, незважаючи на те, що на країни Сходу (Азія і Північна Африка) в 2017-2040 рр. доведеться близько 73% світових інвестицій у ВДЕ і виробництво електроенергії на основі ВДЕ зросте на 265% (при сумарному зростанні генерації на 126%),

Таблиця 1

Частка відновлюваних джерел енергії у світовому паливно-енергетичному балансі (%)

	2017 (%)	2025 (%)	2040(%)
Доля в ПЕБі	8	12	16
Доля в електрогенерації	23	30	37
Доля в теплоенергетиці	9	11	15
Доля на транспорті	3	4	6
Доля в промисловості та сільському господарстві	9	12	15

Джерело: складено автором на основі [10]

частка нової енергетики в паливно-енергетичному балансі (ПЕБ) збільшиться лише відповідно з 8% до 14%. Крім цього, потужності на основі ВДЕ займають велику площу (1 кв. км. сонячної «ферми», в середньому, дає за рік електроенергію, відповідну спалюванню лише 1 млн барелів нафти), відносно невелику потужність (потужність середньої сонячної станції приблизно в 20 разів менше середньої потужності ТЕС) і не можуть забезпечити енергетичні потреби великих енергоємних виробництв а також густонаселених регіонів. Тому енергетика на основі ВДЕ на більшій частині регіонів Сходу буде розвиватися в єдиному комплексі з усіма можливими галузями традиційної енергетики (при випереджаючому зростанні), або автономно, поза енергосистемами, для енергопостачання віддалених регіонів, яких чимало на Сході [2].

З точки зору забезпеченості первинними енергоносіями та структури паливно-енергетичного балансу країни Сходу сильно різняться, проте їх об'єднує спільне прагнення до макси-

мально прискореного розвитку відновлюваної енергетики. Енергодефіцитні регіони Східної, Південно-Східної та Південної Азії зацікавлені в максимально можливому розвитку всіх способів отримання енергії для забезпечення свого найшвидшого економічного зростання в світі, віддаючи максимально можливу перевагу відновлюваним джерелам. Багаті дешевим і доступним викопним паливом регіони Південно-Західної Азії та Північної Африки в не меншій мірі, як це не парадоксально, зацікавлені у форсуванні розвитку нової енергетики з метою усунення структурних перекосів в економіці, що загрожують зменшенням доходів від скорочення паливного експорту. Таким чином, всі країни Сходу ставлять перед собою масштабні цілі в галузі відновлюваної енергетики (Табл. 2).

Найширше поле для розвитку виключно відновлюваної енергетики являють собою численні великі, малоосвоєні і ще неелектрифіковані регіони Сходу. Децентралізований, автономний розвиток в них «зеленої» енергетики має цілий ряд незаперечних вигід. Оскільки

Таблиця 2

Частка відновлюваних джерел енергії в первинному і кінцевому енергоспоживанні, а також у виробництві електричної енергії в країнах Сходу

Країна	Первинне енергоспоживання		Кінцеве Енергоспоживання		Виробництво електроенергії	
	Доля в 2017 р.	Цілі країни	Доля в 2017 р.	Цілі країни	Доля в 2017 р.	Цілі країни
Алжир	-	-	-	37% до 2030 р.	5,00%	45% до 2030 р.
Азербайджан	0,50%	-	-	10% до 2020 р.	19,00%	20% до 2020 р.
АРЄ	20,00%	24% до 2020 р.	22,00%	26% до 2020 р.	1,00%	30% до 2020 р.
Бангладеш	-	-	-	-	3,00%	10% до 2020 р.
Бруней	-	2% до 2035 р.	3,00%	8% до 2035 р.	1,00%	10% до 2035 р.
В'єтнам	32%	38% до 2020 р.	35,00%	45% до 2020 р.	38,00%	50% до 2020 р.
Ізраїль	-	-	8,00%	13% до 2025 р.	8,00%	17% до 2030 р.
Індія	19,00%	25% до 2040 р.	20,00%	30% до 2040 р.	19,00%	40% до 2040 р.
Індонезія		25% до 2025 р.	2,00%	30% до 2040 р.	6,00%	50% до 2040 р.
Йорданія	5,00%	10% до 2020 р.	6,00%	8% до 2020 р.	3,00%	10% до 2020 р.
Казахстан	-	-	-	-	-	30% до 2030 р.
Камбоджа	36,00%	45% до 2035 р.	42,00%	50% до 2035 р.	46,00%	55% до 2035 р.
КНР	2,00%	12% до 2030 р.	10,00%	20% до 2030 р.	20,00%	29% до 2030 р.
Лаос	-	-	-	-	38,00%	70% до 2030 р.
Мавританія	4,00%	20% до 2020 р.	5,00%	50% до 2025 р.	8,00%	60% до 2025 р.
Малайзія	-	7% до 2030 р.	-	9% до 2030 р.	8,00%	11% до 2030 р.
Марокко	-	30% до 2036 р.	-	30% до 2036 р.	15,00%	40% до 2036 р.
Монголія	-	22% до 2030 р.	-	25% до 2030 р.	4,00%	30% до 2030 р.
М'янма	30,00%	35% до 2035 р.	35,00%	38% до 2035 р.	40,00%	60% до 2035 р.
Сауд. Аравія	-	15% до 2032 р.	-	25% до 2032 р.	8,00%	50% до 2032 р.
Таїланд	-	25% до 2032 р.	-	35% до 2036 р.	12,00%	40% до 2036 р.
Філіппіни	34,00%	40% до 2035 р.	36,00%	50% до 2035 р.	39,00%	60% до 2035 р.
Шрі-Ланка	50,00%	65% до 2035 р.	56,00%	70% до 2035 р.	54,00%	70% до 2035 р.
Японія	6,00%	17% до 2030 р.	3,00%	15% до 2030 р.	13,00%	25% до 2030 р.

Джерело: систематизовано автором на основі [4; 10]

агрегати малої відновлюваної енергетики компактні і вже готові до експлуатації, немає необхідності в масштабному будівництві, підвезенні габаритного обладнання та будматеріалів, спеціальному будівництві доріг. Немає також необхідності в підключенні об'єктів «малої» енергетики до електромереж і в будівництві ЛЕП, що знижує капітальні витрати, а також втрати в мережах (які доходять до 20% генерованої електроенергії). Виключення традиційної біомаси з домашнього енергопостачання зменшує масштаби дефоредації (вирубки лісів) і викидів діоксиду вуглецю.

Країни Сходу вже в даний час займають видатні позиції у світовій відновлюваній енергетиці. КНР – на першому місці в світі з інвестицій у ВДЕ (Японія – на третьому, Індія – на п'ятому), Мавританія – на першому місці за інвестиціями в ВДЕ на одиницю ВВП (Марокко – на четвертому), Філіппіни та Індонезія – на другому і третьому місцях (після США) за встановленими геотермальними потужностями, КНР лідирує за потужностями всіх інших ВДЕ (Індія – третя, четверта), перша світова «четвірка» за кількістю встановлених домашніх сонячних панелей – Бангладеш, Індія, КНР, Непал, перша світова «п'ятірка» за кількістю біогазових установок – КНР, Індія, Непал, В'єтнам, Бангладеш.

Китай розвиває відновлювану енергетику в найбільших у світі масштабах і найвищими у

світі темпами. На цю країну припадає 28% світових інвестицій у відновлювану енергетику і цей показник зростає. На КНР вже припадає 37% потужностей сонячної енергетики світу і 34% вітрової, при тому, що частка сонячних станцій у сумарній електрогенерації країни становить лише 1%, а вітрових – 3%. 13-й п'ятирічний план (2016-2020 рр.) намічає зростання вітрової і сонячної електрогенерації відповідно на 156% і 115%. Протягом цього часу на частку КНР доведеться 36% нововведених потужностей в гідроенергетиці світу, 40% – у вітроенергетиці і 37% – в геліоенергетиці. В даний час на частку Китаю припадає майже 40% зайнятих у відновлюваній енергетиці світу (близько 3 млн чол. з 8 млн чол.), 13-м п'ятирічним планом намічено створити ще 13 млн робочих місць і до кінця 2020 р. в країні буде працювати в новій енергетиці більш половини всіх людей, зайнятих у цій сфері в світі [5].

Будучи найбільшим споживачем енергії, Китай є найбільшим імпортером; ставши світовою «фабрикою», ця країна перетворилася на найбільшого емітента діоксиду вуглецю. В силу цього форсоване зростання відновлюваної енергетики є міцно інкорпорованим в стратегію подальшого економічного зростання: запланована до 2020 р. частка ВДЕ у виробленні електричної енергії в 15% «заощадить» 580 млн т. вугілля, призведе до зниження на 18% вугле-

Таблиця 3

Стан та перспективи електрифікації віддалених регіонів Сходу і заміни в них традиційної біомаси на нові відновлювані джерела енергії для опалення і приготування їжі

Країна	Електрифікація віддалених регіонів (%)		Населення, що використовує традиційну біомасу для приготування їжі та опалення (%)	Доля ВДЕ в приготуванні їжі та опаленні (%)	
	2017 р.	Плани		2017 р.	Плани
Бангладеш	61	100 до 2021 р.	89	0	5 до 2025 р.
В'єтнам	97	100 до 2020 р.	47	1	8 до 2030 р.
Камбоджа	39	75 до 2030 р.	88	0	4 до 2025 р.
КНДР	26	90 до 2018 р.	46	1	5 до 2020 р.
Індія	80	100 до 2035 р.	39	1	7 до 2035 р.
Індонезія	79	90 до 2030 р.	39	0	10 до 2030 р.
Ємен	46	-	32	0	9 до 2030 р.
Мавританія	28	55 до 2025 р.	80	0	5 до 2025 р.
Монголія	90	100 до 2025 р.	63	0	10 до 2025 р.
М'янма	38	-	93	0	6 до 2035 р.
Непал	76	-	86	0	5 до 2030 р.
Пакистан	73	100 до 2030 р.	58	1	15 до 2030 р.
САР	93	100 до 2025 р.	7	1	18 до 2035 р.
Таїланд	89	-	24	2	15 до 2023 р.
Філіппіни	80	-	54	1	15 до 2030 р.
Шрі-Ланка	94	100 до 2020 р.	74	1	10 до 2025 р.

Джерело: складено автором на основі [5]

цеємності ВВП (викид діоксиду вуглецю на одиницю ВВП), на 23% знизить водоемність ВВП, заощадить майже 76 млрд дол. за рахунок відносного зменшення імпорту первинних енергоносіїв, майже на 75% збільшить кількість днів із задовільною якістю повітря у великих містах регіонів [7].

Важливе місце в розвитку ВДЕ в КНР займає будівництво Гідро-електростанцій, особливо малих. Якщо великі китайські ГЕС, що дають більше чверті гідроелектроенергії світу, є базовими станціями, інтегрованими в енергосистеми, то малі станції децентралізовані і забезпечують електроенергією віддалені гірські регіони, вирішуючи одночасно завдання зниження споживання традиційної біомаси (і викидів діоксиду вуглецю), місцевого водопостачання, іригації та зменшення енерговитрат в мережах. В 2016-2020 рр. на частку Китаю доведеться близько 60% введених в усьому світі потужностей малої гідроелектроенергетики [10].

Сектор ВДЕ розвивається в Китаї в рамках продуманої державної політики, що створює сприятливі фінансові та організаційні умови для капітального будівництва та подальшої експлуатації енергетичних об'єктів. Основним напрямом цієї політики є державне субсидування, але не населення (як у бідних країнах), а бізнесу. Це, в першу чергу, субсидування «зеленого» тарифу, що ставить його в конкурентні умови щодо тарифів традиційної енергетики, і субсидування податку на додану вартість, що створює сприятливі умови для інвестування. На «зелені» субсидії китайським урядом було направлено тільки в 2017 р. близько 9 млрд. дол [3].

Китай став безумовним світовим лідером в області розробки і виробництва обладнання для нової енергетики. П'ять із шести найбільших компаній світу, які виробляють сонячні модулі, і п'ять з десяти найбільших фірм, що розробляють і виробляють вітрові турбіни, є китайськими. Компанії з КНР контролюють майже 90% світового ринку літєвих батарей.

Китайським компаніям першим вдалося довести собівартість енергії, яка генерується з відновлюваних джерел до конкурентоспроможного рівня. Це дозволило їм швидко зайняти нішу світового ринку. До 2016 р. більше третини світових зарубіжних інвестицій в «нову» енергетику здійснювалися китайськими фірмами (з вираженою тенденцією до збільшення цієї частки). Інвестиції спрямовуються в усі регіони світу, проте більша їх частина інкорпорована в паназіатський проект «Один пояс, один шлях». Великий потенціал ВДЕ країн-сусідів підключається, в тому числі, до китайської енергетики.

В першу чергу, це відноситься до гігантських проектів гідроелектроенергетики, що реалізуються китайськими фірмами в Лаосі і М'янмі, з перспективою поставок «чистої» енергії в Китай [1].

В індустріальній і енергодефіцитній Індії, як і в Китаї, зростаючий дефіцит енергоресурсів, що покривається імпортом, може стати серйозною перешкодою подальшого економічного зростання. Тому і тут влада прагне до отримання енергії з усіх можливих джерел, віддаючи перевагу відновлюваним, на освоєння яких припадає понад 60% інвестицій в енергетику. На частку Індії припадає 8% глобальних інвестицій у ВДЕ. За встановленою потужністю об'єктів відновлюваної енергетики Індія знаходиться на третьому місці в світі (після КНР і США). Як і в Китаї, прискорений розвиток ВДЕ є найважливішою частиною державних планів і програмних документів, і компаніям, що оперують у цій сфері, створені оптимальні умови функціонування та інвестування. У 2017 р. ВДЕ забезпечували в Індії 13% електрогенерації, а до кінця 12-го п'ятирічного плану цей показник має зрости до 18%. До 2040 р. ця частка збільшиться, згідно з прогнозом МЕА, до 40% [5].

До 2017 р. в структурі генерації з відновлюваних джерел в Індії утворився перекид на користь вітрових станцій (близько 80% сумарного вироблення). Причина полягала у відсутності в країні площ для великих сонячних «ферм» (сільськогосподарська освоєність індійської території становить понад 80%), в низькій продуктивності сонячних станцій у період літніх мусонних дощів і високої хмарності, локалізації вітрових станцій поза сільськогосподарських угідь (на узбережжі або в морі). Однак у зв'язку з прогресом останніх років в геліоенергетиці розвиток сектора піде шляхом переважного розвитку сонячної енергетики (територія Індії концентрує 19% глобального потенціалу сонячної енергії). Цей розвиток буде йти за рахунок широкого впровадження автономних сонячних панелей, що встановлюються на дахах будівель. Їх вартість істотно впала і бідні індійські регіони стали пред'являти платоспроможний попит на них. Це надзвичайно актуально для глибинних регіонів, де сотні мільйонів людей поки що живуть без електрики і готують їжу традиційним способом, порушуючи ландшафти і викидаючи в атмосферу велику кількість діоксиду вуглецю. Тій же меті служить форсоване зведення децентралізованих малих ГЕС. В силу цього, до 2040 р. структура виробництва електроенергії з ВДЕ в Індії, за оцінками МЕА, зміниться на користь цих двох джерел генерації: 53% припадатиме на геліостанції, 37% – на вітрові, 8% – на малі ГЕС, 2% – на інші [2].

Японія, забезпечена власними джерелами енергії лише на 6%, до недавнього часу не відносилася до числа світових лідерів відновлюваної енергетики. Перелом настав після аварії на АЕС «Фукусіма» в 2011 р. Тоді було прийнято поспішне рішення про закриття всіх АЕС і країна майже повністю перейшла на вуглецеву енергетику, що різко збільшило імпорт енергоносіїв. Японія вперше в своїй історії зіткнулася з дефіцитом торгового балансу. Це також призвело до того, що електроенергія в Японії стала найдорожчою в світі, що негативно позначилося на конкурентоспроможності японських товарів. Нарешті, викиди діоксиду вуглецю перевищили встановлені для Японії квоти [4].

У сформованих умовах японська влада кардинально переглянула енергетичну політику. Згідно з новими планами, ступінь самозабезпеченості енергоресурсами повинен збільшитися до 2030 р. до 25%. Це збільшення відбуватиметься виключно за рахунок відновлюваних джерел (через брак інших). На частку ВДЕ в 2017-2030 рр. припадає 70% всіх інвестицій в енергетику. Повернуті в експлуатацію атомні станції будуть вибувати в міру амортизації і нові будуватися не будуть. В результаті частка атомної енергії в енергетичному балансі впаде з 30% до 20% [3].

У структурі сектору ВДЕ будуть переважати гідро- і геліостанції (відповідно 9% і 8% всієї електроенергії країни до 2030 р., зростання складе відповідно 1,5 і 7 разів порівняно з 2017 р.). На частку вітрової і геотермальної генерації припадає відповідно 2% і 1% (зростання в порівнянні з 2017 р. в 4 рази). За рахунок спалювання поновлюваної біомаси в 2030 р. буде вироблятися 5% електроенергії (зростання в 3 рази в порівнянні з 2017 р.) [9].

При повільно зменшеному населенні і при швидко зростаючій ефективності в Японії майже не буде рости сумарне енергоспоживання, а буде лише змінюватися його структура на користь ВДЕ. Сектор теплової енергетики буде зазнавати тільки технологічних удосконалень (спалювання в критичному режимі, уловлювання і зберігання вуглецю та ін.). Це дозволить зменшити викиди діоксиду вуглецю до 2030 р. на 22% порівняно з 2017 р. [7].

Республіка Корея відстала від інших розвинених країн у розвитку відновлюваної енергетики. Цей сектор забезпечував в 2017 р. лише 1% сумарного енергоспоживання і 2% вироблення електричної енергії в країні. Розвиток енергетики Південній Кореї довгий час йшов шляхом максимальної віддачі від капітальних і експлуатаційних витрат, яку могли забезпечити тільки теплові і атомні станції. Майже позбавлена власних енергоресурсів, країна вийшла на

перше місце у світі з імпорту первинних енергоносіїв на душу населення, увійшла в першу світову п'ятірку імпортерів нафти, скрапленого газу та вугілля і міцно зайняла друге місце в світі (після Австралії) за викидами діоксиду вуглецю на душу населення (при його чималій чисельності) [1].

Зростаючі фінансові та екологічні витрати спонукали владу до перегляду в 2017 р. Національного енергетичного плану (National Energy Master Plan). Відповідно до нього, до 2035 р. намічається підняти частку ВДЕ в енергетичному балансі до 11%. Це збільшення відбуватиметься за рахунок зниження частки теплової енергетики. Однак основним напрямком прогресу в енергогосподарстві країни стане розвиток атомної енергетики. Її частка у виробленні електроенергії зросте з 30% в 2017 р. до 54% в 2025 р. Південна Корея – єдина в світі країна, де атомна енергетика не тільки домінує, але і грає зростаючу роль в паливно-енергетичному балансі. Аварія на АЕС «Фукусіма», на відміну від інших розвинених країн, не вплинула на урядові плани в цій області [8].

В рамках згаданого плану в країні створені стимулюючі умови для розвитку ВДЕ. Крім «зеленого» тарифу, це – “Renewable energy portfolio” – програма, яка зобов'язує електрозбутові компанії до 2024 р. не менш 10% електроенергії постачати споживачеві з ВДЕ. В Південній Кореї вперше в Азії введена схема торгівлі обсягами викидів діоксиду вуглецю та діє програма державних виплат компаніям, що досягли скорочення його викидів.

У Південно-Східній Азії (ПСА) триваюче енергоємне промислове зростання вимагає прискореного (в два рази перевищує середньосвітові показники) розвитку енергетики. Забезпечити зростаючі потреби промисловості здатні лише великі централізовані потужності традиційної енергетики. Вони і продовжать свій розвиток на основі відносно дешевих регіональних вугілля і газу. Разом з цим, в регіоні існує великий масив віддалених, важкодоступних островних і гірських територій, інтеграція яких в енергосистеми технічно складна і затратна. Це-найширше поле для розвитку відновлюваної енергетики.

У регіоні широко представлені всі види ВДЕ. На Індонезію і Філіппіни припадає відповідно 40% і 20% світового геотермального потенціалу. Індонезія і Малайзія, будучи найбільшими виробниками пальмової олії, дають величезну кількість супутньої біомаси (15% території Малайзії вкрите плантаціями олійної пальми). Інші країни регіону також займають провідні позиції по «виходу» відновлюваної біомаси з одиниці площі. Всі країни (крім Сінгапуру) володіють найбільшим і ще малоосвоєним гід-

ропотенціалом. Потенціал сонячної та вітрової енергетики також дуже великий [6].

Як і в інших регіонах Азії, що швидко розвиваються, енергетика ПСА буде рости, використовуючи всі можливі варіанти з акцентом на поновлювані джерела. За прогнозом МЕА, інвестиції в енергетику складуть в регіоні в період 2017-2040 рр. 360 млрд дол., з яких близько 70% припадає на відновлювані джерела. Агентство прогнозує зростання частки ВДЕ в енергобалансі ПСА в період з 2016-2040 рр. з 6% (без традиційної біомаси) до 23% [4].

У всіх країнах регіону ПСА створені необхідні умови для розвитку відновлюваної енергетики: введений «зелений» тариф, створена правова база, забезпечений доступ до фінансування. Регіон викликає великий інтерес у інвесторів: загальна вартість реалізованих в ПСА проєктів відновлюваної енергетики склала в 2017 р. 23 млрд дол [1].

Розвиток відновлюваної енергетики стимулюється в ПСА також екологічним фактором. Природа регіону вкрай чутлива до мінливого клімату. Подальша його зміна обіцяє багатьом територіям катастрофічні наслідки. Тому всі держави добровільно взяли на себе зобов'язання на чверть скоротити емісію двоокису вуглецю в регіоні до 2030 р. Досягти цього можна лише обмеженням і технічним вдосконаленням вуглецевої енергетики, заміною традиційної біомаси електроенергією і максимально можливим використанням «чистих» джерел енергії.

Країни ПСА розвивають «зелену» енергетику, виходячи з місцевих «порівняльних переваг». Загальними рисами є знижене значення вітрової енергетики, падіння частки традиційної біомаси (з 24% в 2017 р. до 7% до 2035 р.) і її заміна сучасними ВДЕ. Країни ставлять перед собою різні за масштабами і структурою

завдання. Енергодефіцитні Філіппіни і Таїланд розробили масштабні плани довести частки ВДЕ в електрогенерації відповідно до 50% до 2040 р. і до 40% до 2036 р. [4].

Сінгапур і Бруней в осяжному майбутньому залишаться майже повністю «вуглецевими» (однак щільно забудований і густозаселений Сінгапур не відстає від загального тренду: тут завершується зведення унікальної вертикальної сонячної електроцентралі вартістю в 3,45 млрд дол., вітрової станції з обсягом інвестицій в 0,5 млрд дол. і навіть декількох невеликих потужностей на місцевій біомасі) [2].

Індонезія планує розвивати всі види відновлюваної енергетики. На цю країну доведеться 40% інвестицій у ВДЕ в регіоні в 2017-2040 рр. Багаті гідроресурси М'янма, Камбоджа, Лаос будуть розвивати переважно малу і велику гідравлічну енергетику на основі іноземних інвестицій з перспективними поставками електроенергії на експорт. Є плани перетворення Лаосу в «батарею» ПСА в рамках створюваної єдиної енергосистеми АСЕАН.

Висновки. Аналіз перспективних планів розвитку регіонів країн Сходу показує, що використання ВДЕ перетворюється не тільки в основний напрямок розвитку енергетики, але і в найважливіший фактор економічного зростання. Цьому сприяють зростаюча конкурентоспроможність технологій відновлюваної енергетики, необхідність вирішення проблеми екологічної безпеки, численні політичні ініціативи, стимулюючі розвиток «зеленої» енергетики, безперешкодний доступ до фінансування проєктів. Як наслідок, виникають все нові ринки централізованої і розподіленої електричної генерації на основі ВДЕ у всіх регіонах Сходу, створюються робочі місця і нові форми економічної активності.

Список використаних джерел:

1. Bloomberg New Energy Outlook 2018 URL: <https://about.bnef.com/en/energy/energy-outlook> (дата звернення: 18.02.2018)
2. Global Trends in Renewable Energy. KPMG. URL: <https://home.kpmg.com/.../Global> (дата звернення: 04.02.2018)
3. Japan Energy Plan. Ministry of Economy, Trade and Industry. URL: www.enecho.meti.go.jp/en/category/energy_plan_2018.p. (дата звернення: 03.02.2018).
4. International Energy outlook URL: <http://www.eia.gov/ieo> (дата звернення: 11.02.2018)
5. Outlook for Renewable Energy from an Asian Perspective. Asia Clean Energy Forum 2016. ADB, Manila, 9 June 2016. URL: <https://d2oc0ihd6a5bt.cloudfront.net/.1-Jason-Waldie-Outl>. (дата звернення: 03.02.2018)
6. Renewable Energy in India: Growth and Targets. Ministry of New and Renewable Energy. 13 May 2015. URL: cseindia.org/./Renewable%20Energy%20in%20India%20G... (дата звернення: 03.02.2018)
7. Renewable Energy in China. DBS Asia Insights. November 2016. URL: <https://www.dbs.com/./pdfController.page?pdfpath=./pdf/>. (дата звернення: 03.02.2018).
8. Renewables 2018. Global Status Report. Ren 21 Secretariat. P. 2035.
9. Renewable Energy Rises Across Asia. IRENA. Quarterly, 2018. URL: sun-connect-news.org/./IRENA_Quarterly_2017_Q4.pdf (дата звернення: 11.02.2018).

10. Renewable Energy Sector in Emerging Asia: Development and Policies. ESCAP, UN Working Paper Series, #1, Jan. 2018. URL: www.unescap.org/.TIDWP-Renewable-Energ-Sector.pdf (дата звернення: 29.02.2018)

11. Phillip Riley. The Future is Renewable. South Korea. May 2018. URL: phillipriley.com.au/wp./2018/.IDR-Report-South-Korea.pdf. (дата звернення: 11.02.2018)

12. World Energy Outlook 2018. IEA, P., 2018.

Kuznyetsova G.O.

RENEWABLE ENERGY IN THE EASTERN REGIONS: ANALYSIS, PROBLEMS AND PROSPECTS

The article studies theoretical aspects, statistical data, economic problems and projected prospects of renewable energy application in the regions of the Eastern countries. The most important international documents that have become the impetus for the development of renewable energy sources (RES) in the regions of the East are analyzed. It was noted that an important factor in improving the competitiveness of RES was the development and successful implementation of energy storage technologies, which seriously strengthened the market position of RES, for which the irregularity of production was a serious obstacle to their further growth. The processes and efficiency of the spread of the "green" energy tariff (feed-in tariff) around the world, which includes guaranteed connection to distribution networks and mandatory purchase of electricity generated from renewable sources by sales companies, calculation on the principle of "costs plus" (the consumer fully pays the costs of production and the marginal rate of profit of the producer), are studied. The share of renewable energy sources in the world fuel and energy balance is analyzed. The state and prospects of electrification of remote regions of the East and replacement of traditional biomass with new renewable energy sources for heating and cooking are investigated. Systematized to compare the total share of renewable energy sources in primary and final energy consumption, as well as in the production of electricity in the East. The key mechanisms of RES application in Japan, China, India, South Korea, the Philippines, Singapore, Bangladesh and other Eastern countries have been studied. In recent years, the global regional energy sector as a whole and, to the greatest extent, the regional energy sector of the countries of the East are experiencing serious structural changes. The main of these changes is the rapid growth of the share of renewable energy sources, which began in the energy balances of the regions of most States. This process was initiated by the growing price competitiveness of renewable energy technologies, political initiatives that contributed to the expansion of this sector of regional energy, open access to sources of financing, urgent problems of energy and environmental security of the regions, the growing demand for energy from young economies that are rapidly developing. In 2017, \$ 286 billion was invested in new energy in the world. (54% of this volume – in solar energy, 36% – in wind, 8% – in small hydropower plants, 2% – in others), which is twice as much as in the energy sector based on fossil fuels. At the same time, about 80% came from private capital, which indicates the financial attractiveness of the projects. The main contribution to financing is made by international financial companies. New financial instruments – green bonds, crowdfunding, etc. – are spreading. The Attractiveness of investing in renewable energy will increase. Bloomberg estimates that out of a gigantic sum of \$ 10.2 trillion. Which will be invested in global energy in 2017-2040, 72% will be in wind and solar energy. All of the above and caused the relevance of this study.

Key words: renewable energy sources, regional energy policy, regional economy, fuel and energy complex, investments, generation, green tariff, financial expenses, regional energy economy.

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 2(64)

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 10,80. Ум. друк. арк. 14,41.
Замов. № 0618/64. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.