

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 4(66)

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:

Ареф'єва Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою Економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету.

Дергачова Вікторія Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Іващенко Алла Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

Кривов'язюк Ігор Володимирович, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Луцького національного технічного університету.

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

Паливода Олена Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління та економіки водного транспорту Державного університету інфраструктури та технологій.

Петровська Світлана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та бізнес-адміністрування Національного авіаційного університету.

Прохорова Вікторія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії.

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

Хлобистов Євген Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри екології Національного університету «Києво-Могилянська академія».

Igor Britchenko, Doctor Habil., Professor of State Higher Vocational School Memorial of Prof. Stanislaw Tarnowski, Poland.

Vladimir Glonti, Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of Faculty of Economics and Business, Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia.

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

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
<https://doi.org/10.32782/2520-2200>

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.

Наукове видання включено до міжнародних, закордонних, національних реферативних та наукометричних баз даних: НБУ ім. В.І. Вернадського, Index Copernicus, Google Scholar, CiteFactor, OAJSE, Eurasian Scientific Journal Index.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Національного авіаційного університету**
на підставі Протоколу № 6 від 28 вересня 2018 року.

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

ЗМІСТ

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Бошота Н.В. ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	7
Вараксіна О.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ВИМІРИ ТА ЧИННИКИ.....	12
Коба В.Г., Коба О.В. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....	17
Островська І.В., Радченко О.А., Моїсеєва Н.В. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ	21

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Божкова В.В., Горета Л.В. ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ У СТРАТЕГІЧНОМУ МАРКЕТИНГОВОМУ ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	27
Боровік Л.В. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДОМОГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ГАЛУЗІ.....	33
Братута О.Г. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР.....	40
Войченко Т.О., Мельниченко Н.Д. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЯХ.....	50
Волошина С.В. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	56
Джерелюк Ю.О. СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО СИСТЕМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	63
Кривов'язюк І.В. СИСТЕМНО-ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	70
Ліхоносова Г.С. СТРАТАГЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	77
Сосновська О.О. ВПЛИВ РИЗИКІВ НА СИСТЕМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	83
Федорова Н.Є. МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА ВПЛИВУ СИСТЕМИ СКЛАДНИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РІВЕНЬ АДАПТАЦІЇ КОМУНІКАТИВНОГО СКЛАДНИКА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	90
Фостяк В.І. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	98
Чмир Т.С. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	104

Чугрій Г.А., Чугрій Н.А. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ СТАВКИ РОЯЛТІ У ДОГОВОРАХ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ.....	110
Швець Ю.О., Завальнюк А.О. ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ «ЯНЦІВСЬКИЙ ГРАНІТНИЙ КАР`ЄР».....	117
Яворська О.Г. ГЕНЕЗА ТЕОРІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	124
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Тур О.В. РОЗУМНІ МІСТА У КОНТЕКСТІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	130
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Zavadska D.V. BANK INNOVATIVE LENDING SYSTEM: TRENDS OF FORMATION AND DIRECTIONS FOR PROMOTING DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	136
Ivanets I.V. FINANCIAL ANALYSIS OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	144
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Костишин Н.С. СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ЙОГО РОЗВИТКУ.....	151
МАРКЕТИНГ	
Доронін А.В., Доронін С.А. ДІАГНОСТИКА ГАРМОНІЙНОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ МОБІЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМАНДИ МЕТОДОМ «ЗОЛОТОГО ПЕРЕТИНУ».....	157
Шевченко А.В., Жембоцький М.В. МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	162
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Зелікман В.Д., Сокольська Р.Б., Зелікман А.В. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ПІДРОЗДІЛІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ЯКІСТЬ ВИГОТОВЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	170
Нікіфорова Л.О., Дун Сін'їн ТЕОРЕТИКО-ІГРОВА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ СТРУКТУР ТА START-UP В МАЛОМУ БІЗНЕСІ.....	174
РЕЦЕНЗУВАННЯ	
Князєва Т. М. РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ «МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКІ РИЗИКИ» ЗА РЕД. ПРОФ. М.А. ОКЛАНДЕРА.....	179

CONTENTS

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Boshota N.V. BACKGROUND AND FACTORS FOR THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN UKRAINE.....	7
Varaksina O.V. COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE: ESSENCE, MEASUREMENT, AND FACTORS.....	12
Koba V.G., Koba O.V. STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF CIVIL AVIATION IN UKRAINE.....	17
Ostrovska I.V., Radchenko O.A., Moiseyeva N.V. PROBLEMS AND DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF AVIATION TRANSPORT OF UKRAINE.....	21

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Bozhkova V.V., Goreta L.V. USAGE OF MATRIX TOOLS IN STRATEGIC MARKETING PLANNING OF DOMESTIC INDUSTRIAL ENTERPRISES ACTIVITIES.....	27
Borovik L.V. ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF HOUSEHOLDS OF THE POPULATION ON THE INVESTMENT ATTRACTION OF THE INDUSTRY.....	33
Bratuta O.G. THEORETICAL ANALYSIS OF THE CONCEPT OF INTEGRATED ENTREPRENEURIAL STRUCTURES.....	40
Voichenko T.O., Melnichenko N.D. IMPROVING THE QUALITY OF MANAGEMENT DECISIONS IN SHIPPING COMPANIES.....	50
Voloshyna S.V. METHODOLOGICAL BASIS OF THE RESEARCH OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....	56
Dzhereliuk I.O. SCENARIO APPROACH TO THE JUSTIFICATION OF MANAGEMENT DECISIONS ON THE SYSTEMIC PROVISION OF ANTI-CRISIS SUSTAINABILITY OF TOURIST ENTERPRISES.....	63
Kryvovyazyuk I.V. SYSTEM AND PROCESS APPROACH TO EVALUATING MANAGEMENT EFFICIENCY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE	70
Likhonosova G.S. STRATEGEMS FOR REGULATION OF SOCIO-ECONOMIC EXCLUSION AT ENTERPRISES.....	77
Sosnovska O.O. INFLUENCE OF RISKS ON THE SYSTEM OF AN ENTERPRISES ECONOMIC SAFETY IN CONDITIONS OF CYCLIC ECONOMIC DEVELOPMENT.....	83
Fedorova N.E. MARKETING EVALUATION OF THE SYSTEM OF EXTERNAL ENVIRONMENTAL COMPONENTS INFLUENCE ON THE LEVEL OF ADAPTATION OF THE MARKETING MIX COMMUNICATION COMPONENT OF WINE ENTERPRISES.....	90
Fostiak V.I. THE CONCEPT OF MANAGING THE SAFETY ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	98
Chmyr T.S. SCIENTIFIC-METHODICAL APPROACHES TO QUANTITATIVE ASSESSMENT OF FINANCIAL SECURITY LEVEL OF THE ENTERPRISE.....	104

Chugrii H.A., Chugrii N.A. METHOD OF DETERMINING ROYALTY RATE IN TECHNOLOGY TRANSFER CONTRACTS.....	110
Shvets Yu.O., Zavalniuk A.O. OPTIMIZATION OF THE TAX BURDEN ON PAT "YANTSIVSKYI HRANITNYI KARIER".....	117
Yavorska O.G. EVOLUTION OF THE THEORY OF INTELLECTUAL CAPITAL.....	124
PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	
Tur O.V. SMART CITIES IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS.....	130
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Zavadska D.V. BANK INNOVATIVE LENDING SYSTEM: TRENDS OF FORMATION AND DIRECTIONS FOR PROMOTING DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	136
Ivanets I.V. FINANCIAL ANALYSIS OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	144
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Kostyshyn N.S. THE MODERN STATE OF THE STATE FINANCIAL CONTROL AND THE WAYS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF ITS DEVELOPMENT.....	151
MARKETING	
Doronin A.V., Doronin S.A. DIAGNOSTICS OF HARMONICITY OF PROFESSIONAL MOBILITY OF THE MANAGEMENT TEAM BY THE GOLDEN SECTION METHOD.....	157
Shevchenko A.V., Zhembotskyi M.V. MARKETING APPROACH TO MANAGEMENT OF MANUFACTURING ENTERPRISES.....	162
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Zelikman V.D., Sokolska R.B., Zelikman A.V. THE ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF ESTIMATION OF ENTERPRISE DIVISIONS' INFLUENCE ON MANUFACTURED PRODUCTS QUALITY.....	170
Nikiforova L.O., Dong Xinying A GAME-THEORETIC MODEL OF THE OPTIMIZATION OF THE INTERACTION OF FINANCIAL STRUCTURES AND START-UP IN SMALL BUSINESS.....	174
REVIEW	
Kniazieva T. M. REVIEW OF THE MONOGRAPH "MARKETING RESEARCH OF INNOVATIONS AND ENTREPRENEURIAL RISKS" EDITED BY PROFESSOR M.A. OKLANDER.....	179

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

УДК 338.48:338.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-1>**Бошота Н.В.**кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Мукачівського державного університету**ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ**

В статті розглянуто передумови та чинники розвитку туризму в Україні. Доведено, що наявність достатньої кількості туристичних об'єктів, їх порівняно рівномірне розташування по всіх регіонах, існування розгалуженої транспортної мережі поблизу всіх туристичних об'єктів дають підстави вважати Україну дестинацією і в дослідженнях, які проводяться на території країни, можна використовувати цей статус. Розглянуті передумови, етапи та характеристика еволюції розвитку туризму на території сучасної України в XX-XXI столітті

Ключові слова: туризм, дестинація, етапи розвитку, передумови, чинники, конкуренція, економіка.

В статье рассмотрены предпосылки и факторы развития туризма в Украине. Доказано, что наличие достаточного количества туристических объектов, их сравнительно равномерное расположение по всем регионам, существование разветвленной транспортной сети вблизи всех туристических объектов дают основания считать Украину дестинацией и в исследованиях, проводимых на территории страны, можно использовать этот статус. Рассмотрены предпосылки, этапы и характеристика эволюции развития туризма на территории современной Украины в XX-XXI веке

Ключевые слова: туризм, дестинация, этапы развития, предпосылки, факторы, конкуренция, экономика.

In the modern world, globalization is a source of dynamic development of the tourism sector, which in a certain sense makes state borders conditional, that is, inhabitants of different states and representatives of different cultures can freely interact, communicate, share a cultural experience. Taking into account that tourism is associated with many branches of the economy, it can be stated that there is a significant influence on social development, its stability and, in general, on the socio-economic state of the country. It should be noted that from the elite type of activity, leisure, as tourism was in the XIX century, it has become mass, and the services of tourism organizations are used by representatives of any age, class, gender, ethnicity, level of education, and kind of professional activity. The development of technologies, in connection with which there is more free time, and the formalization of the sphere of labour activity within the regulatory framework of observance of the right to work and recreation contributed to the mass character of tourism and its transformation into a vital need for a society of the modern epoch. In the 50s of the XX century, tourism has become a mass phenomenon, which was the reason for the emergence of international tourist organizations. Tourism is one of the sectors in the rapidly evolving economy of Ukraine. In the face of ever-increasing competition, the development of tourism in Ukraine can provide competitive advantages, increase the competitiveness of tourism services in the domestic and world markets, integrate Ukraine into world economic processes, increase profitability, increase consumption of services. Tourism is associated with many branches of the economy; one can state that it has a significant influence on the social development and on the socio-economic state of the country. The purpose of the article is to study the preconditions and factors of development of tourism in Ukraine, a comprehensive analysis of the preconditions for the development of tourism in Ukraine in the XX-XXI centuries, as well as research of historical experience for the development of tourism in the country. The article considers the preconditions and factors of tourism development in Ukraine. It is proved that the presence of a sufficient number of tourist facilities, their relatively uniform location in all regions, the existence of an extensive transport network near all tourist facilities give grounds to consider Ukraine as a destination and in studies conducted on the territory of the country, you can use this status. The preconditions, stages, and characteristics of the evolution of tourism development in the territory of modern Ukraine in the XX-XXI century are considered.

Keywords: tourism, destination, development stages, preconditions, factors, competition, economy.

Постановка проблеми. Туризм, безумовно, є однією з галузей в економіці України, яка бурхливо розвивається. З кожним роком все більше іноземних громадян відвідують Україну, а українців подорожує по світу. Подібна тенденція простежується останні 2-3 роки [9], хоча Україна і відстає від розвинених країн, де щорічне зростання міжнародного прибуття туристів прогнозується на рівні 3% і оборот галузі в 2030 р. досягне \$ 1,8 млрд. [10]. В умовах конкуренції, що постійно загострюється, розвиток туризму в Україні може забезпечити конкурентні переваги, підвищення конкурентоспроможності туристичних послуг на внутрішньому і світовому ринках, інтеграцію України в світові економічні процеси, зниження витрат у сфері виробництва і надання послуг, підвищення рентабельності, зростання споживання послуг тощо.

Незважаючи на наявність низки досліджень, в питаннях розвитку туризму спостерігається протиріччя між теорією і практикою. Для вирішення проблем розвитку туризму необхідно обґрунтування не тільки економічних, а й соціальних передумов його розвитку, дослідження факторів, що визначають такий розвиток, методів і механізмів стимулювання розвитку туризму в країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Звертаючись до наявної літератури в галузі туризму, слід констатувати, що питанням передумов розвитку туризму в Україні не приділялося достатньої науково-дослідницької уваги. Однак, з огляду на ефективність здійснення в останні роки державної політики в сфері туризму, вже спостерігаються тенденції збільшення наукової уваги до цих проблем. Акцентуємо увагу на дослідницькій практиці Дядечко Л., Ткаченко Т., які розглядали становлення туризму. Розвиток туризму розглядали такі вчені, як Агафонова Л., Кифяк В., Любіцева О., Мальська М., Морган Л., Худло В., Шульгін Л. та ін. Ткаченко Т., Костіна О., Рачко В. систематизували етапи становлення туризму в Україні, виділивши 5 періодів [7]. Передумови розвитку окремих видів туризму заслуговують на окрему увагу, зокрема екологічного (Добровольська Н., Кандиба Ю. [3]), регіонального (Мешко Н., Редько В., Крупський О. [6]), промислового, індустріального (Білецький С., Гайко Р., Грабовецький Б., Кошель В.), молодіжного (Зінченко В., Інкін О.). Сукупність джерел є достатньою для вивчення історичних процесів формування, становлення і розвитку туризму в Україні, проте потребують систематизації передумови і чинники його розвитку. Актуальність досліджуваної проблеми зумовили вибір теми та мету дослідження.

Метою статті є дослідження передумов і факторів розвитку туризму в Україні, комплексний аналіз джерел щодо цілісної картини передумов розвитку туризму в Україні кінця ХХ – початку ХХІ століття, а також дослідження набутого історичного досвіду для подальшого розвитку туризму в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасному світі глобалізація – це джерело динамічного розвитку сфери туризму, яка, в певному сенсі, державні кордони робить умовними, тобто мешканці різних держав і представники різних культур можуть безперешкодно взаємодіяти, спілкуватися, обмінюватися культурним досвідом. Враховуючи, що туризм пов'язаний з багатьма галузями економіки, можна констатувати наявність значного впливу на суспільний розвиток, його стійкість і, взагалі, на соціально-економічний стан країни.

Слід зауважити, що з елітарного виду діяльності, проведення дозвілля, яким туризм був ще в ХІХ ст., він перетворився в масовий, і послугами туристичних організацій користуються представники будь-якого віку, класу, статі, етнічної приналежності, рівня освіти і роду професійної діяльності. Розвиток технологій, в зв'язку з чим з'являється більше вільного часу і формалізація сфери трудової діяльності в рамках нормативно-правового забезпечення дотримання права як на працю так і на відпочинок, сприяли масовості туризму і перетворення його в життєво важливу потребу для суспільства сучасної епохи. У 50-х рр. ХХ ст. туризм набув масштабів масового явища, що стало причиною виникнення міжнародних туристичних організацій.

Таким чином, туризм став одним з видів міжнародних відносин, які зачіпають важливі сторони суспільного життя окремих країн. У 1945 р. новостворена Організація Об'єднаних Націй включила в список питань проблеми міжнародного туризму. Туризм набув статусу «феномена ХХ століття». На початку 60-х рр. була створена Всесвітня асоціація туристичних агентств BATA (WATA – World Association of Travel Agencies) з чітко вираженою метою – сприяння створенню по всьому світу мережі агентств BATA; забезпечення комерційних інтересів своїх членів шляхом обміну технічною та комерційною інформацією про їх діяльність; створення стандартів туристичної документації, розширення сфер її застосування.

З позицій офіційно прийнятих нормативних положень в українському законодавстві [1] під туризмом розуміються тимчасові виїзди (подорожі) осіб з постійного місця проживання з певними цілями без отримання доходу в місці (країні), куди виїжджає людина. Це досить вузьке визначення туризму, яке не несе в собі соціо-

культурної значущості туризму, не відображає специфіки його впливу на розвиток міжнародних відносин, міжкультурної комунікації. Цей аспект закладено у визначенні туризму, представлено у Манільській декларації по туризму (1980 г.), що визначає туризм як діяльність, яка має важливе значення в житті народів через її безпосередній вплив на найважливіші сфери життєдіяльності держав (соціальну, культурну, економічну, освітню) і міжнародні відносини [5]. В даній декларації туризм представлено з позицій діяльнісного підходу, коли підкреслюється його важлива роль в забезпеченні і зміцненні миру, хоча сам розвиток туристичної сфери також залежить від тенденцій в міжнародних відносинах.

Якщо говорити про передумови та чинники розвитку туризму, то можна виділити:

– історичний фактор – може проявлятися у вигляді згадки країни в контексті світової історії або в позначенні місць, де відбулися знамениті події (прийняття християнства, центр Римської імперії, Великий шовковий шлях; для України – хрещення Русі).

– індустриальні передумови – якщо країна відома виробничими досягненнями або економічним станом, має визнані бренди (швейцарські годинники, чай Індії, автомобілі Японії та Німеччини, кава з Бразилії). Популярність товарів підвищує туристський інтерес до країни.

– географічні чинники – територіальні характеристики держави, завдяки чому вона може бути знаменита на міжнародній арені, наприклад, маленькі розміри, наявність великих абсолютних висот, унікальних озер, кліматичні умови (субтропіки, точки критичного холоду або тепла і т.д.; для України – Карпати, гора Говерла, Кришталева печера, вулкан Старуна, Водоспади: Гук, Лумшори, Труфанець, Русилівські водоспади, Олешківська пустеля, Дністровський каньйон та багато інших).

– спортивні передумови – місце зародження, поширеність виду спорту або захоплення, наприклад футбол, корида, східні единоборства, йога (в Україні – плавання, бокс, шахи).

– подійні фактори – широковідомі події, наприклад, карнавал в країнах Південної Америки, в Україні – Сорочинський ярмарок, Одеський міжнародний кінофестиваль.

– культурні передумови – представлені книгами знаменитих письменників, поетів, полотнами художників, архітектурною спадщиною; в Україні – народна музика і танці, бандура, багато представників світової культури є корінними українцями; 7 об'єктів в країні, які входять в список ЮНЕСКО, архітектурні об'єкти і т.д.

Докладно історію туризму в Україні розглянуто такими науковцями, як Устименко

Л.М., Афанасьєв І.Ю. [8], Абрамов В. В., Тонкошкур М. В. [2]. На думку більшості авторів туризм в сучасному розумінні отримав розвиток в кінці XIX ст., зі значним зростанням у другій половині XX ст.

Складний період історичного розвитку України на початку 20-го століття наклав відбиток і на розвиток туризму. Варто згадати про революцію 1917 року, яка внесла корінні зміни до багатьох аспектів життя і в перший час про туризм ніхто і не згадував. З 1922 року український туризм став невід'ємною частиною туризму СРСР. На підставі даних, отриманих з архівних, історичних та літературних джерел, інформація про наявність в республіках СРСР туристично-екскурсійних виробничих об'єднань, говорить про те, що Україна завжди мала туристичну привабливість.

Феномен туризму виник в новітній час як наслідок посилення потреб людей у відновленні фізичних і духовних сил, спільно з появою естетичного інтересу до природних і культурних пам'яток. Як масове явище туризм оформився в епоху модернізації, завдяки якій виникли індустриальні суспільства. В результаті промислових досягнень рівень і якість життя різко підвищилися: працівники отримали право на п'ятиденний робочий тиждень і, відповідно, зріс час відпочинку. Популярності набули тури «вихідного дня». Крім п'ятиденного робочого тижня працівники одержали право на відпустку 2-3 тижні щорічно. Після цього туризм став розвиватися вкрай стрімко.

Можна виділити наступні етапи еволюції туристичного комплексу на території сучасної України в період з початку XX ст. по теперішній час (табл. 1).

Історія розвитку туризму незалежної України веде відлік від розпаду СРСР, коли фактично припинила існування колишня єдина туристично-екскурсійна система і почався період становлення національного туризму, зародження туристичного бізнесу.

Обґрунтуємо відповідність території України поняттю дестинації, як комплексної організаційно-економічної структури, що утворюється в результаті регіоналізації туризму [4].

З економічної точки зору – це цілісний простір, на всій території якого торгівля здійснюється з використанням місцевої валюти (гривня), основним центром є столиця країни Київ, де знаходяться основні головні офіси основних банківських установ, промислових підприємств та представництва іноземних організацій. Крім цього, в містах проживає близько 70% всього населення країни, що дозволяє місту грати роль головного ринку. Все це свідчить про однорідність діючих економічних від-

Еволюція розвитку туризму на території сучасної України в ХХ-ХХІ столітті

Етап	Характеристика
Дорадянський (хаотичний розвиток)	Частина сучасної України - її західні області - входили до складу Польщі, Румунії, Чехословаччини. Східні області в силу недостатнього економічного розвитку були регіоном, де туристична діяльність перебувала на стадії зародження. В центральних областях поширення набули природно-краєзнавчий туризм і індивідуальні подорожі. Споживачами туристського продукту була найбільш активна невибаглива до рівня сервісу частина населення: учні, дослідники і любителі активного відпочинку. Мірою, що визначає розвиток туристичної діяльності, була наявність туристичних стоянок, що забезпечують короткочасне проживання туристів. Туристична діяльність представлена в формі самодіяльних екскурсійних поїздок
Радянський (плановий розвиток)	1926 р. - створення Об'єднаного екскурсійного бюро 1928 р. - бюро ліквідовано. Створено АТ «Радянський турист» («Рад-тур»). 1930 р. - Створено Всеоюзне добровільне товариство пролетарського туризму и екскурсій - ТПТЕ (злиття АТ «Рад-тур» та Товариства пролетарського туризму) 1939 р. - ліквідовано ТПТЕ, Створено Українське республіканське туристсько-екскурсійне управління (УРТЕУ) Поява навчальних закладів туристичної спрямованості. Створення обласних і районних рад по туризму та екскурсіях для організації дозвілля населення; патріотичного та ідеологічного виховання; дослідження території; підготовка та атестація громадських туристсько-екскурсійних кадрів. Створення екскурсійних бюро. У зв'язку з зростанням кількості туристичних установ відбувалося зростання кількості видів послуг. Закладено основи сучасної туристичної територіальної структури України.
Пострадянський (розвиток в умовах конкуренції)	Поява нових систем і видів господарювання (франчайзинг, таймшер), приватних туристичних підприємств (агенти, оператори, підприємства гостинності тощо). Розвиток нових видів туризму. Нарощування експорту туристичних послуг в розрізі окремих територій. За кордоном Україну починають розглядати як одну з найбільш стабільних країн з унікальними туристичними можливостями. Крім того, цьому сприяють такі плюси країни на світовому туристичному ринку як гостинність і доброзичливість українців, природні пам'ятки країни, її історія і багатство культурного і етнічного розмаїття, а також туристична інфраструктура. Туристична діяльність спирається на існуюче туристичне законодавство. Основоположним є закон «Про туризм», в якому представлена термінологія, перераховані суб'єкти та види господарювання, правове регулювання в сфері туризму.

носин на всій території. З цього випливає, що турист, перебуваючи на території України і пересуваючись з одного місця в інше, не буде відчувати великих відмінностей в економічному середовищі.

З географічної точки зору важливо відзначити наступне. Територія відділяється адміністративними і географічними бар'єрами від сусідніх країн і займає 603,6 тис. км². Великі розміри території дають можливість подорожувати, а наявність розгалуженого авіаційного та залізничного сполучення, мережа автомобільних доріг – познайомитися з країною за відносно короткий проміжок часу. У географічному відношенні важлива внутрішня просторова організація системи туристичних об'єктів.

Третій індикатор – туристична орієнтованість. Завдяки радянському періоду і тенденціям останніх років, в Україні сформувалися досить сприятливі умови для розвитку туризму. Йдеться як про туристичні традиції, так і про появу нової та реконструкцію існуючої туристичної інфраструктури, приведення туристичних об'єктів в належний стан та вигляд, будівництво доріг, що з'єднують всі регіони і що робить доступною для відвідування практично всю територію країни.

Після того, як територія визнається дестинацією, з'являються переваги для туристичного дослідження, управління та розвитку.

Майже всі дослідники відзначають багатий туристичний потенціал України, який проявляється у вигляді історико-культурних ресурсів

(замки, церкви, собори, монастирі, місто-заповідник), гірського рельєфу і ландшафту (Карпати). Особливе місце займають озера, річки, моря. Бальнеологічний потенціал і курорти поки що не мають широкої популярності у закордонних туристів.

На розвиток туризму і збільшення туристичних потоків в Україні впливають різні групи чинників. Серед них, на наш погляд, найбільш важливими на сьогоднішньому етапі розвитку туризму є аттрактивність території, соціально-еколого-економічні передумови та інформаційні ресурси.

В цілому, розвиток туризму стримують такі фактори:

- загальна соціально-економічна нестабільність, що призводить до стрибкоподібного падіння попиту, різкої поляризації попиту і пропозиції на шкоду асортименту та якості послуг, деградації всіх форм соціального туризму;
- відсутність необхідного фінансування для реалізації програм розвитку туризму;
- недостатня розвиненість інфраструктури туризму;
- відсутність єдиної рекламної політики у суб'єктів туристичної діяльності по створенню іміджу країни, недостатня реклама національного туристського продукту.

Висновки. Для багатьох країн з початку нового тисячоліття туризм став основною галуззю економіки, яка стрімко і ефективно розвивається, забезпечує приплив іноземної

валюти і організацію робочих місць, що в умовах нестабільності є важливим фактором для перегляду економічної політики. Більш того, на наше глибоке переконання, в XXI столітті саме туризм стане провідною галуззю з тієї причини, що він є сферою стійких інвестицій в кризові часи, а тому державна підтримка цієї галузі, як мінімум, економічно необхідна.

Узагальнюючи, можна підсумувати, що змінилося за останні 27 років. По-перше, якщо в 1991 році Україна, як незалежна держава, з'явилася на туристичній мапі світу, то до 2018 року вона розширила свою впізнаваність, встановила туристичну ідентичність. Змінилося уявлення про туристичний характер країни, сформований в радянські часи, завдяки об'єктивним факторам, а також джерелам інформації. З появою туристів готелі почали реконструюватися, будувалися нові, підвищився рівень обслуговування в різних сферах завдяки приходу в країну світових готельних мереж, а також інформаційної доступності та саморозвитку. У всіх сферах обслуговування в Україні можна зустріти світові бренди. Підвищився рівень знання іноземних мов. В багатьох університетах стали готувати кадри для роботи в сфері туризму. Можна сказати що тенденції ведуть до розвитку сфери туризму в Україні у всіх напрямках: збільшення кількості можливих видів туризму, розширення асортименту туристичних продуктів, підвищення рівня професіоналізму персоналу, оновлення інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР – поточна редакція від 11.02.2015. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>
2. Абрамов В.В. Історія туризму: підруч. / В.В. Абрамов, М.В. Тонкошкур; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х: ХНАМГ, 2010. 294 с.
3. Добровольська Н.В. Передумови розвитку екологічного туризму в Україні на основі використання об'єктів природно-заповідного фонду / Н.В. Добровольська, Ю.І. Кандиба // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Географічні науки. 2016. Вип. 4. С. 106–111. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ksuhsgs_2016_4_18.
4. Крупа І.П. Про дефініцію «туристична дестинація» / І.П. Крупа // Питання культурології. 2013. Вип. 29. С. 83–89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PkI_2013_29_12.
5. Манильська декларація по мировому туризму // Принята на Всемирній конференції по туризму 10 октября 1980 г. С. 187.
6. Регіональний туризм: стратегія, ресурси, перспективи розвитку: Монографія / Н.П. Мешко, В.Є. Редько, О.П. Крупський та ін. Дніпропетровськ: Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, 2016. 321 с.
7. Туризм України: економічні та організаційні механізми розвитку / [Ткаченко Т.І., Костіна О.М., Рачко В.І. та ін.]. Тернопіль: Терно-граф, 2008. 976 с.
8. Устименко Л.М., Афанасьєв І.Ю. Історія туризму: Навчальний посібник. К.: Альтерпрес, 2005. 320 с.
9. Державна служба статистики – офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Tourism Towards 2030. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284414024>

Вараксіна О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ВИМІРИ ТА ЧИННИКИ

Стаття присвячена систематизації наукових підходів до визначення економічної категорії «конкурентоспроможність підприємства». Запропоновано уточнене трактування дефініції «конкурентоспроможність підприємства». Узагальнено класифікацію основних чинників конкурентоспроможності підприємства. Наголошено на базових складових конкурентоспроможності підприємства в сучасних реаліях. Підкреслена необхідність доповнення ієрархії рівнів конкурентоспроможності такими категоріями як – конкурентоспроможність ринку праці та конкурентоспроможність індивіда.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, чинники, суб'єкт господарювання, порівняльна перевага, комплексна характеристика, рівні конкурентоспроможності, ефективність господарської діяльності, пріоритетні переваги.

Статья посвящена систематизации научных подходов к определению экономической категории «конкурентоспособность предприятия». Предложена уточненная трактовка дефиниции «конкурентоспособность предприятия». Обобщена классификация основных факторов конкурентоспособности предприятия. Отмечены базовые составляющие конкурентоспособности предприятия в современных реалиях. Подчеркнута необходимость дополнения иерархии уровней конкурентоспособности такими категориями как – конкурентоспособность рынка труда и конкурентоспособность индивида.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, факторы, субъект хозяйствования, сравнительное преимущество, комплексная характеристика, уровень конкурентоспособности, эффективность хозяйственной деятельности, приоритетные преимущества.

The article is devoted to the systematization of scientific approaches to the definition of the economic category "competitiveness of the enterprise." The urgency of the problem's research is that the competitiveness of enterprises is the basis for ensuring the efficiency and effectiveness of the national economy. The conducted research proves that the competitiveness of the enterprise is a multidimensional and diverse economic category, which means the ability of the enterprise both at the moment and in the future to have the priority advantages on the level of satisfaction with the result of its activity of the consumer, on the efficiency of economic activity in the domestic and foreign markets in comparison with other subjects of business activity. The basic components of the company's competitiveness should be: efficiency of economic activity (balanced resource policy), constant updating of the material base, quality and safety of the product (including after sales service), environmentally friendly production, "speed" of the enterprise (terms of production and bringing the product to the consumer), innovative technologies, skilled labour resources, financial sustainability of an enterprise, effective management system (responsiveness to changes is one of its constituents), and extremely important point in modern conditions is "stress-resistance of the enterprise," that is, anti-crisis policy. It should be noted that in the study of competitiveness, very little attention is paid to such a factor as a labour resource, which, in our opinion, is a significant component of competitiveness at any level, and we propose to supplement the micro level with such categories as the competitiveness of the labour market and the competitiveness of the individual. For long-term success, the work on ensuring the competitiveness of the enterprise and its enhancement should be carried out in all spheres of its activity and emphasize the motivational sphere of the enterprise's activity, which is important: widespread social package, the possibility of career growth, proper working conditions, comfortable working conditions and rest, acceptable psychological climate, wages, reputation of the enterprise. The conducted research proves that the enterprise competitiveness is a multi-aspect and diverse economic category, which means the ability of the enterprise both now and in the future to have the priority advantages by the level of the consumer's satisfaction with the result of its activity, the efficiency of economic activity in the domestic and foreign markets in comparison with other economic entities. At present, the enterprise competitiveness has different levels of measurement depending on the subject of study: micro-level, meso-level, macro-level, mega-level. In today's conditions, when competition acquires global characteristics, the issue of competitiveness of the labour market and the competitiveness of the individual becomes relevant for the enterprise. Further research on the competitiveness of enterprises can be aimed at developing new ways to improve and manage it.

Keywords: competitiveness of enterprise, factors, economic entity, comparative advantage, complex characteristics, levels of competitiveness, business efficiency, priority advantages.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах пріоритетного значення набуває конкурентоспроможність підприємств. Актуальність дослідження проблеми полягає в тому, що конкурентоспроможність підприємств є фундаментом для забезпечення ефективності та результативності національної економіки. Значна кількість наукових праць з проблематики конкурентоспроможності підприємства обумовлена різними підходами вчених та економістів до розуміння та трактування дефініції. Лишається низка недостатньо досліджених питань як теоретико-методичної, так і практичної спрямованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентоспроможності підприємства висвітлені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних дослідників, таких як Е. Вогель, М. Портер, Д. Сакс, Я. Базилюк, С. Клименко, А. Маренич, І. Спиридонов, В. Шинкаренко, З. Шершньова, О. Кузьмін, Р. Фатхутдінов, А. Юданов та ін.

Дефініція «конкурентоспроможність» не є однозначною, тому потребує всебічного аналізу та систематизації існуючих трактувань.

Метою дослідження є вивчення сутності конкурентоспроможності підприємства, аналізі та систематизації чинників, що впливають на її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна умова розвитку та інтеграції української економіки у глобальний економічний простір є висока конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Конкурентоспроможність є однією з основних категорій, що широко використовується в теорії та практиці економічних наук, багатоглядним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьба за досягнення найкращих результатів [1, с. 28].

Аналіз наукових трудів вітчизняних та зарубіжних вчених вказав, що одного, загальноприйнятого трактування економічної категорії «конкурентоспроможність підприємства» не існує. Міркування науковців, що вивчають конкурентоспроможність, характеризуються багатоманітністю та різноплановістю тлумачення дефініції (табл. 1).

На наш погляд, більш обґрунтованим, є бачення О. Кузьміна [12] «конкурентоспроможності підприємства»: це комплексне системне поняття, яке відображає конкурентні переваги конкретного підприємства над іншими за сукупністю параметрів (економічних, фінансових, виробничих, ринкових, кадрових, товарних тощо), що певним чином між собою поєднані та формують пріоритетну унікальність та закріплення позицій на певному ринку у конкретний проміжок часу при визначеному впливі середовища функціонування.

Узагальнюючи результати проведених досліджень, під конкурентоспроможністю підприємства ми будемо розуміти здатність підприємства як в даний момент так і перспективі мати пріоритетні переваги за рівнем задоволення результатом своєї діяльності споживача, за ефективністю господарської діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринку порівняно з іншими суб'єктами господарської діяльності. Запропоноване визначення, на відміну від існуючих, характеризується комплексністю та враховує просторові, часові властивості. Систематизування визначень категорії «конкурентоспроможність підприємства» констатує той факт, що дана дефініція є складною та багатогранною категорією та потребує подальшого розгляду.

Таким чином, аналіз наукових джерел засвідчив, що конкурентоспроможність підприємства визначається наступними вимірами:

- здатність закріпитись та зберегти позиції на ринку;
- ефективність господарської діяльності;
- відносна характеристика, яка відображає переваги (сильні сторони) діяльності підприємства по відношенню до конкурентів;
- ефективність управління ресурсами;
- виготовлення конкурентоспроможної продукції.

Базовими складовими конкурентоспроможності підприємства мають стати: ефективність господарської діяльності (виважена ресурсна політика), постійне оновлення матеріальної бази, якість та безпечність продукту (в тому числі і післяпродажне обслуговування), екологічність виробництва, «швидкість» підприємства (строки виробництва та доведення продукту до споживача), інноваційні технології, кваліфіковані трудові ресурси, фінансова стійкість підприємства, дійова система управління (однією з складових якої є оперативність реагування на зміни), і що важливо, в сучасних умовах «стресостійкість підприємства», тобто антикризова політика.

Поняття «конкурентоспроможність» має різні рівні виміру залежно від об'єкту, до якого воно застосовується. При комплексному вивченні цього можна виділити такі рівні: як мікрорівень (товар, підприємство), мезорівень (галузь), макрорівень (національна економіка) і мега рівень (світова економічна система). Усі рівні є однаково значимі та є необхідною умовою ефективного функціонування як національних господарств так і світового господарства [13, с. 25] Слід відзначити, що при вивченні питання конкурентоспроможності, вкрай мало приділяється уваги такому фактору як трудовий ресурс, який на наше переконання є вагомим складником конкурентоспроможності на будь

Порівняльний аналіз поняття «конкурентоспроможність підприємства»

№ п.п.	Автор	Визначення поняття	Узагальнене бачення
1.	М. Портер [2, с. 76],	це порівняльна перевага по відношенню до інших фірм, здатність суб'єкта ринкових відносин бути на ринку на одному рівні з наявними там аналогічними конкуруючими суб'єктами.	здатність закріпитись та зберегти позиції на ринку
2.	В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко [3, с. 14]	це динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг	
3.	А. Яновський [4, с. 22].	це багаторівнева категорія, оскільки передбачає оцінку всіх функціональних сфер їх діяльності (виробництва, кадрового потенціалу, фінансів, наукових розробок, маркетингу)	ефективність господарської діяльності
4.	М.І. Перцовський [5].	це можливість проведення ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.	
5.	М.О. Єрмолов [6].	«відносна характеристика, яка відображає відмінність процесу розвитку одного виробника від конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності»	відносна характеристика, яка відображає переваги (сильні сторони) діяльності підприємства по відношенню до конкурентів
6.	А. Маренич, І. Астахова [7, с. 23].	це комплексна характеристика діяльності підприємств, яка базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності (виробничий потенціал, трудові ресурси, забезпеченість матеріалами, фінансові результати діяльності та ін.) і дозволяє визначити «сильні сторони» підприємств у конкурентній боротьбі, знайти способи досягнення переваг над конкурентами	
7.	З.Є., Шершньова, С.В: Оборська [8, с. 23-25].	це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо	
8.	І.З. Должанський [9].	це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку	ефективність управління ресурсами
9.	З.А. Васильєва [10]	здатність задовольняти потреби споживачів на основі виробництва товарів і послуг, що перевершують конкурентів за необхідним набором параметрів	виготовлення конкурентоспроможної продукції
10.	Р.А. Фатхутдінов [11].	це його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію	

якому рівні та пропонуємо доповнити мікрорівень такими категоріями як – конкурентоспроможність ринку праці та конкурентоспроможність індивіда. Ми поділяємо думку науковців, які наголошують на необхідності та важливості зазначених проблем в сучасних реаліях.

Сучасне підприємство – це цілісний, комплексний і пов'язаний з багатьма соціально-економічними агентами об'єкт, що еволюціонує. Більш того. Бізнес середовище акумулює в собі великий обсяг ресурсів – сил, знань, вмінь, тобто ресурсів у широкому розумінні. Таким чином бізнес виступає одним з могут-

них центрів впливу на соціальне середовище поряд з освітою, релігією, наукою тощо. Крім того бізнес акумулює в собі самий дорогий ресурс – людей. Людей талановитих, ініціативних готових до ризику. Все це зумовлює не тільки юридичну та економічну, а і соціальну відповідальність бізнесу. Саме соціальна відповідальність бізнесу стає актуальним напрямом розвитку підприємства [14].

Рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання формується значною кількістю чинників, які об'єктивно впливають на результат господарської діяльності підприємства (рис. 1).

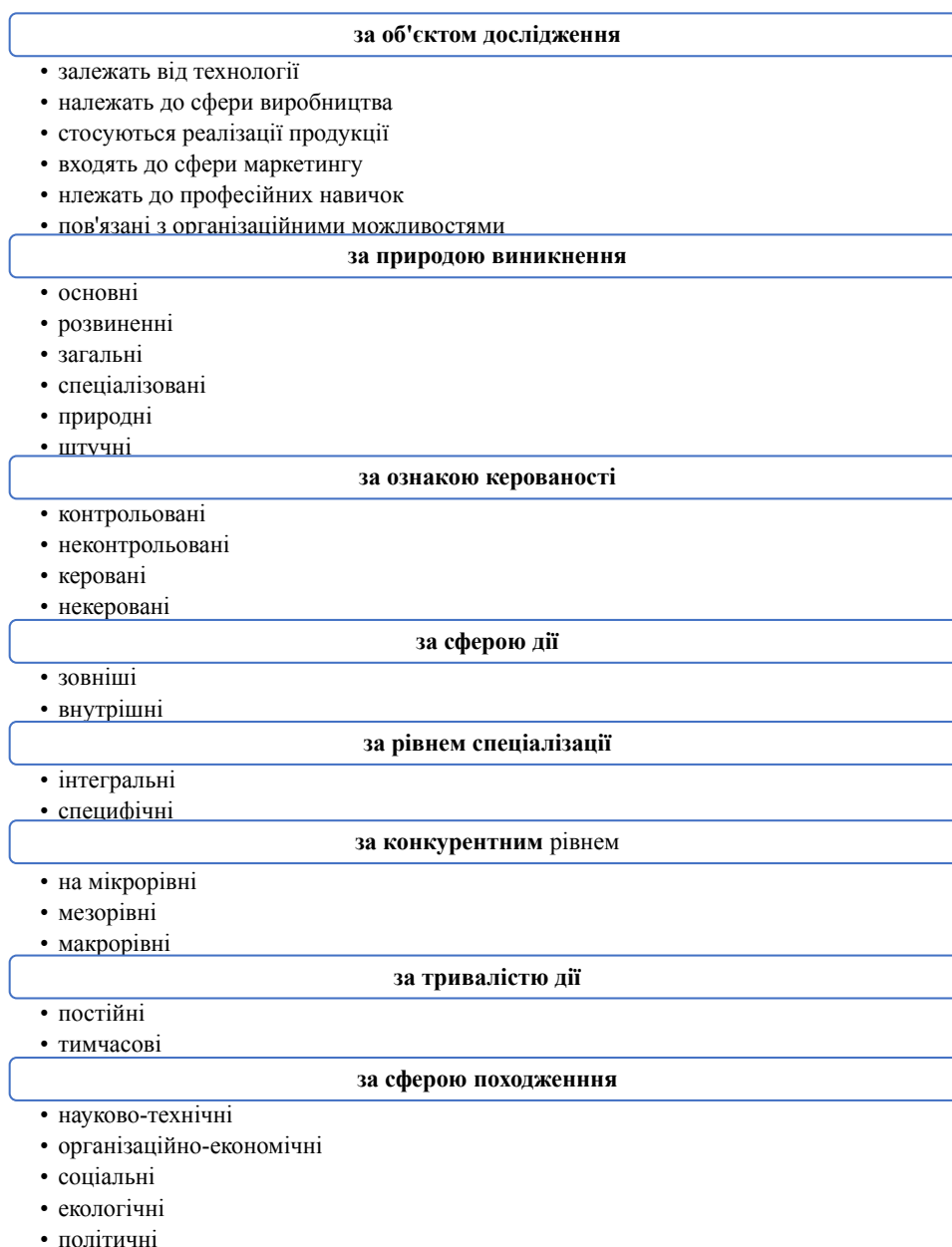


Рис. 1. Класифікація чинників конкурентоспроможності підприємства

Джерело: узагальнено автором на підставі [15, 16]

Задля довготривалого успіху робота по забезпеченню конкурентоспроможності підприємства та її підвищенню має здійснюватися в усіх сферах його діяльності, а особливо у:

– виробничій, де ключове значення мають: номенклатура й асортимент товарів, якість продукції, характер технології, масштаби виробництва, забезпеченість основними видами ресурсів, якість ресурсів, гнучкість виробництва;

– маркетинговій, в якій особливе значення мають: дослідження й прогнозування ринку, система просування й збуту товару, ціноутворення, рекламна діяльність, обслуговування споживача;

– фінансовій, де важливе значення мають: ступінь ліквідності, активність, платоспроможність підприємства, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, інвестування наявних коштів, загальний фінансовий стан підприємства;

– інноваційній, в якій ключове значення мають: проведення науково-дослідних робіт власними силами, ступінь оновлюваності продукції, технології, ступінь використання інформаційних технологій;

– кадровій та організаційно культурній, для яких ключове значення мають: кількісний та якісний склад персоналу, тип лідера, характер організаційних цінностей, комунікації та процедури;

– управлінській, де важливе значення мають: тип організаційної структури управління, адаптаційні можливості та гнучкість підприємства [16].

Ми поділяємо міркування автора, і пропонуємо зробити акцент на мотиваційній сфері діяльності підприємства, де важливе значення мають: широкоформатний соціальний пакет, можливість кар'єрного росту, належні умови праці, зручний режим праці та відпочинку, прийнятний психологічний клімат, рівень заробітної плати, репутація підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження доводить, що конкурентоспроможність підприємства багатоаспектна та різнопланова економічна категорія, яка означає здатність підприємства як в даний момент так і перспективі мати пріоритетні переваги за

рівнем задоволення результатом своєї діяльності споживача, за ефективністю господарської діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринку порівняно з іншими суб'єктами господарської діяльності.

Нині конкурентоспроможність підприємства має різні рівні виміру, залежно від предмету вивчення: мікрорівень, мезорівень, макрорівень, мегарівень. В сучасних умовах, коли конкуренція набуває глобальних характеристик, актуального значення для підприємства набуває проблематика конкурентоспроможності ринку праці та конкурентоспроможності індивіда.

Подальші дослідження конкурентоспроможності підприємств можуть бути спрямовані на розроблення нових шляхів підвищення та управління нею.

Список використаних джерел:

1. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась та ін. К. : КНЕУ, 2008. 520 с.
2. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. New York : Free Press, 1990. 426 p.
3. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. Харьков : Изд-во ХНАДУ, 2003. 186 с.
4. Яновский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя / А. Яновский // Бизнес-Информ. 1996. № 5. С. 21–23.
5. Перцовский Н.И. Международный маркетинг: учеб. пособие / И.А. Спиридонов, С.В. Барсукова; род ред. Н.И. Перцовского. М.: Высшая школа, 2001. 239 с.
6. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М.О. Ермолов. М. : Мысль, 1990. 229 с.
7. Маренич А. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // Бизнес-Информ. 1996. № 5. С. 23–27.
8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська // Підручник. 2-ге вид. Київ: КНЕУ, 2004. С. 23–25.
9. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
10. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 83–90.
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. М. : Маркетинг, 2002. 892 с.
12. Кузьмін О.Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: / Монографія / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О.Є. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. 180 с.
13. Бондаренко И.С. Конкурентоспособность страны и конкуретный преимущества: сущность, методы оценки / И. С. Бондаренко // Економіка промисловості. 2007. № 3 (38). С. 25–31.
14. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: Монографія / О.Г. Янковий. Одеса: Атлант, 2013. 470.
15. Авраменко Т.П. Вплив економічних чинників на конкурентоспроможність підприємства. / Т.П. Авраменко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2013. Вип. 181 (6). С. 45–53. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvpaui_econ_2013_181\(6\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvpaui_econ_2013_181(6)_8)
16. Святненко В.Ю. Чинники підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах глобалізації / В.Ю. Святненко // Теоретичні та прикладні питання економіки. 2010. Вип. 23. С. 137. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2010_23/Zb23_16.pdf.

УДК 658.7

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-3>**Коба В.Г.**доктор економічних наук, професор
Національного авіаційного університету**Коба О.В.**кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
Національного авіаційного університету

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

У статті надані основні результати комплексного моніторингу розвитку авіаційного транспорту України, що дало змогу визначити стан і тенденції розвитку цивільної авіації країни. Визначено фактори, які сприяють і заважають розвитку авіаційних перевезень, напрями подальшого функціонування авіапідприємств.

Ключові слова: авіаційний транспорт, стан розвитку, динаміка авіаперевезень, показники діяльності, шляхи подальшого розвитку.

В статье представлены основные результаты комплексного мониторинга развития авиационного транспорта Украины, что позволило определить состояние и тенденции развития гражданской авиации страны. Определены факторы, которые способствуют и препятствуют развитию авиационных перевозок, направления дальнейшего развития авиапредприятий.

Ключевые слова: авиационный транспорт, состояние развития, динамика авиаперевозок, показатели деятельности, пути дальнейшего развития.

The article deals with the key results of the complex monitoring of the development of air transport in Ukraine during 1990–2017 making it possible to discover the state and the development trends of the civil aviation. Having analyzed the aviation industry performance indicators, it is possible to conclude that after the recession in 1990–2000, air transport of Ukraine is ramping up and satisfies the demand for air services of the population and business entities. There have been discovered the factors that contribute to and hamper the development of air transportation. First of all this is an increased demand for air transportation thanks to the raising of living standards of the population, increased number of international transportations, and increased number of countries that signed relevant agreements with Ukraine. The outdated aircraft fleet and the low level of service of Ukrainian airlines hamper the development of air transportation. The article assessed the activity progress in a number of airlines, airports, and navigational services companies. The safety and the regularity of flights of passenger and cargo aircrafts have been paid a special attention. A brief analysis made it possible to conclude about the future development of air transportation in Ukraine. Accelerating scientific-and-technological advance, globalization of aviation transportation markets, expansion of international relations, and the introduction of the digital economy require continuous monitoring of the development of enterprises, sectors of the economy, including air transport, in order to increase their competitiveness and sustainable development. Along with this, it is necessary to take into account global and national trends, to use favourable growth factors, and to counteract the phenomena that hinder the further development of civil aviation. In order to determine the ways of development of air transport and use these data for forecasting and planning of activities, it is necessary to evaluate the state of air transportation and development trends. Based on a brief analysis, it can be argued that Ukraine's civil aviation generally fulfils its functions and satisfies the country's demand for air transportation and passenger services, mail, cargo, and the use of aviation in economic activity. Continuous work is required to harmonize Ukraine's aviation legislation with the requirements of ICAO and EU legislation. It is also necessary to sign the Open Skies Agreement between Ukraine and the EU, which will provide further development of airline ties with Europe and increase the quality and safety of flights. The development of air transportation requires the renewal of the PA fleet, the strengthening and expansion of airport infrastructure on a new technical basis, which will enable the implementation of long-term projects and plans of the aviation complex.

Keywords: air transport, development state, air transportation dynamics, performance indicators, ways forward.

Постановка проблеми. Прискорення науково-технічного прогресу, глобалізація ринків авіаційних перевезень, розширення міжнародних зв'язків, упровадження цифрової економіки вимагають постійного моніторингу розвитку підприємств, галузей господарства, в тому

чисті авіаційного транспорту, для підвищення їхньої конкурентоспроможності і сталого розвитку. При цьому потрібно враховувати світові і національні тенденції, використовувати сприятливі фактори зростання і протидіяти явищам, які заважають подальшому розвитку цивільної авіації. Для того щоб визначити шляхи розвитку авіаційного транспорту і використати ці дані для прогнозування і планування діяльності, треба оцінити стан авіаперевезень і тенденції розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням визначення стану і тенденцій розвитку авіаційного транспорту в дослідженнях вітчизняних вчених завжди приділялася велика увага. Цю проблему розробляли Ж.В. Кубрицька, О.В. Апарова, В.В. Жебка, у дослідженнях яких розглядалися питання економічної ефективності сталого розвитку авіа-підприємств [3]. І.В. Кривов'язюк, Ю.М. Кулик досліджували забезпечення інноваційної активності підприємств авіаційного транспорту [4], В.Ю. Павелко займався управлінням витратами аеропорту [5]. Проте питанням комплексного аналізу розвитку авіаційного транспорту загалом для визначення стану і тенденцій його функціонування останнім часом приділялося недостатньо уваги.

Мета статті – дослідити сучасний стан і тенденції розвитку авіаційного транспорту України і надати обґрунтовані рекомендації щодо подальшого зростання авіаційних перевезень.

Виклад основного матеріалу досліджень. Цивільна авіація України є основним монопольним перевізником пасажирів на відстані понад 1000 км, насамперед на міжнародних рейсах. Перевезення вантажів мають місце як додаткове завантаження пасажирських суден (ПС) або спеціалізованими вантажними літаками, вони незначні і визначаються вимогами ванта-

жів. Авіаційний транспорт перевозить менше 100 тис. т на рік. Це пояснюється дорожнечю таких перевезень щодо інших видів транспорту. Застосування авіації у господарській діяльності в Україні теж суттєво дорожче за використання наземних видів техніки, тому має епізодичний характер. Тому авіаційний транспорт можна вважати практично пасажирським, а перевезення пасажирів визначає сутність і основу його розвитку.

Для того щоб оцінити загальний сучасний стан авіаційних пасажирських перевезень, розглянемо динаміку основних об'ємних показників роботи – кількість перевезених пасажирів, пасажирооборот та інші показники за 1990–2017 рр., що відображено в таблиці 1.

Як видно, за роки незалежності України авіаперевезення пасажирів знизилися на 30%, різке зниження мало місце у 1990–2000 рр. – у 15 разів. Проте починаючи з 2000 р. обсяги перевезень постійно зростали: у 2017 р. проти 2000 р. за перевезеннями пасажирів – у 10,5 раза, за пасажирооборотом – у 9,9 раза. Причини такої від'ємної динаміки у 1990–2000 рр. відомі. Основні з них: різке падіння доходів українського населення у зв'язку зі зниженням внутрішнього валового продукту за 1990–2000 рр. більш ніж у 10 разів, галопуюча інфляція, падіння обсягів роботи майже у всіх сферах господарської діяльності, перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки, не завжди позитивна реструктуризація виробництва та інші. У подальшому обсяги авіаперевезень пасажирів постійно зростали, за 2000–2017 рр. більш ніж у 10 разів, проте сьогодні вони поки що нижче рівня 1990 р.

Основні фактори, що привели до зростання обсягу авіаперевезень, такі:

– збільшення попиту у зв'язку з покращенням життєвого рівня населення;

Таблиця 1

Динаміка основних показників пасажирських авіаційних перевезень в Україні за 1990–2017 рр.

№	Показники	Одиниця виміру	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2017/ 1990, %	2017/ 2000, %
1	Кількість перевезених пасажирів	Млн. чол.	15	2	1	4	6	6	8,2	10,5	70	> в 10,5 разів
2	Пасажирооборот	Млрд. пас. км	16,1	3,3	1,7	6,1	11	11,4	14,4	16,8	104,3	> в 9,9 разів
3	Кількість літаків і гвинтокрилів	Одиниць	1592	1233	954	659	395	190	187	184	11,5	19,3%
4	Середня дальність перевезень одного авіапасажира	Км	1295	1723	1489	1608	1794	1803	1825	1846	142,5	124%

Джерело: таблиця складена за даними [1], [2]

- переорієнтація гастарбайтерів із Росії до західноєвропейських країн;

- подальше зростання частки міжнародних авіаперевезень (у 2018 р. майже 90% загального обсягу);

- збільшення присутності іноземних авіакомпаній на українському ринку;

- збільшення кількості країн, з якими Україна заключила договори про авіаційне сполучення.

Ці фактори є зовнішніми щодо авіаційної галузі, вони мають середньотермінову дію.

Негативні фактори, що стримують зростання авіаперевезень:

- анулювання рейсів ПС у Росію;

- застарілий парк ПС;

- зниження якісних показників роботи вітчизняних авіакомпаній, насамперед регулярності польотів на чартерних рейсах.

Усі вони, крім першого, є внутрішніми для авіатранспортної галузі і потребують підвищеної уваги керівників і колективної галузі.

Авіаційний транспорт займає важливе місце у перевезеннях пасажирів на далекі відстані. Структура пасажирських перевезень на відстань понад 1000 км у 2016 р. склалася така:

- автомобільний транспорт перевіз 37,3% від усіх пасажирів;

- залізничний – 39,9%;

- авіаційний – 16,8%;

- водний (морський і річковий) – 11% [6].

Авіаційні пасажирські перевезення забезпечили 29 вітчизняних авіакомпаній, які здійснили понад 90 тисяч комерційних рейсів (зростання в 2017 р. на 16% щодо 2016 року). При цьому пасажиропотік в аеропортах України зріс на 27,6% проти 2016 р. і становив 14,5 млн. пасажирів. Обсяги вантажних і поштових перевезень зросли на 5,2% і становили 74,3 тис. [2]. 95% всього пасажиропотоку забезпечили п'ять найбільших авіакомпаній: «Міжнародні авіалінії України» (МАУ) – 50%, інші – «Роза вітрів», Yan Air, «Браво» і Azur Air. Позитивна динаміка пасажирських авіаперевезень є наслідком розвитку міжнародних зв'язків країни. У 2016–2017 рр. регулярні рейси між Україною і країнами світу забезпечували 10 вітчизняних і 28 закордонних авіакомпаній у 42 країни світу. У 2016 р. зайшли на ринок авіаперевезень дві нові авіакомпанії – польська Sprint Air і сербська Air Serbit.

Вантажні і поштові авіаперевезення обслуговували 18 вітчизняних авіакомпаній, здебільшого чартерними рейсами у різні країни світу. Це виконання завдань миротворчих та гуманітарних програм міжнародних організацій, також відповідно до контрактів із замовниками. Майже 80% від загального обсягу вантажних авіаперевезень у 2016–2017 рр. забезпечували

ДП «Антонов», «МАУ», Zet Avia, Maksimus Air Layns, Urga і Europe Air.

Відносно значну нішу серед авіаперевізників України займає запорізька авіакомпанія «Мотор Січ», яка входить до складу відомого моторобудівного підприємства. У парку авіакомпанії літаки АН-12, АН-24, АН-74 ТК-200, Як-40, а також АН-140 – єдиний в Україні, який виконує регулярні пасажирські авіаперевезення. Наявність різнофункціональних повітряних суден (ПС) авіакомпанії дає їй змогу виконувати як вантажні, так і пасажирські перевезення, у тому числі у Київ, Одесу, Львів, Мінськ та інші міста.

Авіаперевезення в Україні обслуговують 19 діючих аеропортів, з них 3 державних, інші – комунальної та змішаної форм власності, крім того, діють 11 аеродромів і 35 злітно-посадкових смуг. Міжнародний аеропорт «Бориспіль» – найбільший, через нього здійснюється близько 70% міжнародних і внутрішніх рейсів. Необхідні інвестиції у розвиток аеропортів оцінюються майже в 500 млн. дол., що зумовлено прогнозом зростання загального річного пасажиропотоку до 24,3 млн. чоловік у 2023 р. і, відповідно, необхідністю подвоєння пропускної спроможності аеропортів [6]. У 2016 р. проведена реконструкція злітно-посадкової смуги міжнародного аеропорту «Одеса», що забезпечує виконання технічних і експлуатаційних нормативів у його роботі.

Навігаційне обслуговування польотів забезпечує Державне підприємство «Украерорух». У 2016 р. воно обслужило 214,3 тис. рейсів, 2017 р. – 249,6 тис. Із них кількість рейсів, виконаних літаками і гвинтокрилами українських авіакомпаній, зросла на 16% проти 2015 р., іноземних – знизилася на 5,3%. Потрібно відзначити, що обладнання ДП «Украерорух» уже застаріло, тому запланований і почав реалізовуватися проект оновлення авіаційної навігації до 2020 р. вартістю 20 млн. євро. Фінансування цього проекту здійснюється за рахунок власних коштів (20%) і міжнародних фінансових організацій (80%).

В Україні зареєстровано 184 літаки і гвинтокрили (2017 р.). Однак здебільшого парк авіаційної техніки застарілий, має середній вік 18,5 років, складається в основному зі старих повітряних суден радянського виробництва і «не дуже молодих» літаків виробництва Airbus та Boeing. Необхідно прискорити оновлення парку літаків новими машинами, що дасть змогу підвищити якість послуг. Навіть найбільша авіакомпанія України «МАУ» займає зараз третє місце у рейтингу найгірших європейських авіакомпаній у польотах в економічному класі, маючи застарілий флот порівняно з конкурентами і низький рівень сервісу.

Безпека польотів цивільної авіації загалом відповідає міжнародним авіаційним нормам. Для підтримки України у питаннях гармонізації транспортного законодавства з ЄС у сфері авіації в 2016 р. був запущений новий європейський двосторонній проект із підвищення безпеки польотів, реалізація якого дасть змогу прискорити інтеграцію цивільної авіації у авіатранспортну систему ЄС. Навчальний центр ІКАО був утворений у Національному авіаційному університеті України (Київ) у грудні 1996 р. для забезпечення навчальних заходів у сфері безпеки польотів відповідно до стандартів ІКАО і ЄС. Національне бюро із розслідування авіаційних подій і інцидентів у своєму звіті за 2016 р. зафіксувало 33 інциденти за участю ПС України, з них авіаподій – 4, масштабних інцидентів – 4, інцидентів – 25. Загиблих і постраждалих немає [6].

Висновки з проведеного дослідження:

- виходячи з короткого аналізу, можна стверджувати, що цивільна авіація України загалом виконує свої функції і задовольняє попит країни щодо авіаперевезень і обслуговування пасажирів, пошти, вантажів, застосування авіації у господарській діяльності;
- необхідна постійна робота з гармонізації авіаційного законодавства України з вимогами ІКАО і законодавством ЄС;
- необхідно підписати погодження про «відкрите небо» між Україною і ЄС, що забезпечить подальший розвиток авіаційних зв'язків з Європою і підвищення рівня якості і безпеки польотів;
- розвиток авіаперевезень вимагає оновлення парку ПС, укріплення і розширення інфраструктури аеропортів на новій технічній основі, що дасть змогу забезпечити виконання перспективних проектів і планів авіаційного комплексу.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік. 2016 С. 384–387.
2. Оперативна інформація Державної авіаційної служби. URL: <http://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/operativna-infomatsiya/>.
3. Кудрицька Ж.В., Апарова О.В., Жебка В.В. Економічна ефективність сталого розвитку підприємств авіаційної галузі: Монографія К.: «Логос», 2012. 464 с.
4. Кривов'язюк І.В., Кулик Ю.М. Забезпечення інноваційної активності авіаційних підприємств у контексті логістичної діяльності / І.В. Кривов'язюк, Ю.М. Кулик // Зб. наук. праць «Проблеми системного підходу в економіці» Вип. 6 (62) К.: НАУ 2017. С. 7–14.
5. Павелко В.Ю. Управління витратами аеропорту на засадах логістичного підходу / В.Ю. Павелко // Зб. наук. праць «Проблеми системного підходу в економіці»/ Вип. 6 (62) К.: НАУ. 2017. С. 14–19.
6. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. Міністерство інфраструктури України. К.: МІУ. 2017. С. 145.

УДК 656:629.73(477):167."712"(045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-4>**Островська І.В.**студентка
Національного авіаційного університету**Радченко О.А.**доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Моїсєва Н.В.**завідувач лабораторії кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ

У статті висвітлено стан ринку авіаційних перевезень в Україні, його ключові проблеми та напрям розвитку. Наведено статистичні дані за останні декілька років та прогнозні показники.

Ключові слова: авіаційні перевезення, вантажні та пасажирські перевезення, пасажиропотік, вантажо-поштопотоки, авіакомпанія, аеропорт.

В статье отражено состояние рынка авиационных перевозок в Украине, его ключевые проблемы и направления развития. Приведены статистические данные за последние несколько лет и прогнозные показатели.

Ключевые слова: авиационные перевозки, грузовые и пассажирские перевозки, пассажиропоток, грузо-почтопотоки, авиакомпания, аэропорт.

Transport is one of the most important components of the economic system of any country, the uninterrupted work of which is a prerequisite for the formation and development of market relations. The airline market has the fastest growth rates from all modes of transport. This is due to increased mobility of the population, the development of national and international tourism, the growth of business activity of enterprises and visa-free regime. In such circumstances, the problem of assessing the state, development prospects and problems of air transportation is actualized. The main objective of the paper is to assess the state of the air transport market in Ukraine, its key issues and directions of development. The article assesses the market for air transportation in Ukraine, namely passenger, freight and mail. Comparison and analysis of statistics over the last few years. The emphasis is on key issues of aviation transportation in Ukraine and priority directions of development are provided. Estimated figures for the end of 2018 and 2030 relative to 2017 are also provided. The problems of the aviation industry are identified, however, to overcome them and create competitive advantages that will contribute to strengthening the position on the world market, increase profitability, attract investment, develop technological base, priority development directions for Ukraine are: creation of international consortia with the participation of leading transnational corporations; organization of joint ventures; long-term cooperation; cross-border mergers and acquisitions; state support. The prospect of aviation industry development is the consolidation of aviation enterprises within the framework of powerful structures, which is typical for aviation complexes of developed countries. In addition, an effective step is to privatize a part of the state aviation complex enterprises in order to increase the profitability and investment and innovation activity of enterprises. Privatization will allow overcoming such disadvantages of government as a monopoly and lack of competitive business conditions, lack of incentives for profit earning, limited funding, misuse of funds. Another priority of development should be the policy of the leading Ukrainian airlines, aimed at integrating domestic and international flights. The practical implementation of the abovementioned measures will enable to ensure the further progressive development of the aviation complex of Ukraine, establish close social and economic interrelations with other countries, expand potential markets for Ukrainian aircraft-building production, ensure the participation of domestic enterprises in the implementation of foreign projects, and take a worthy place in the global competitive environment of air transport services.

Keywords: air transportation, passenger and freight transportation, passenger flow, cargo and mail flows, airline, airport.

Постановка проблеми. Транспорт є одним із найважливіших складників економічної системи будь-якої країни, безперебійна робота якого становить передумови становлення і розвитку ринкових відносин. Ринок авіаперевезень має найшвидші з-поміж всіх видів транспорту темпи зростання. Це зумовлено підвищенням мобільності населення, розвитком національного і міжнародного туризму, зростанням ділової активності підприємств та безвізового режиму. В таких умовах актуалізується проблема оцінки стану, перспектив розвитку та проблем авіаперевезень.

Метою статті є дослідження оцінки стану ринку авіаційних перевезень в Україні, визначення його ключових проблем і напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу. Авіаційний транспорт є одним із наймолодших видів сполучення. Його перевагами є: швидкість доставки, висока надійність, найкраще збереження вантажу, можливість доставки вантажів у важкодоступні райони, найбільш короткі маршрути перевезень. Недоліками авіаперевезень є: висока собівартість, найвищі тарифи серед інших видів транспорту, висока капіталомісткість, матеріалоємність і енергоємність перевезень, залежність від метеорологічних умов.

Проблемам міжнародних перевезень у сучасній економічній теорії приділяється досить багато уваги, в тому числі питанню розвитку авіаційних перевезень в Україні. Дослідженням проблеми функціонування та розвитку авіаційного комплексу як одного з провідних секторів економіки України займаються такі науковці, як В.П. Горбулін, Ю.Ф. Кулаєв, Ю.Є. Пащенко, В.Г. Герасименко, А.В. Замкова, М.П. Мальська та інші.

Станом на 2018 рік найбільшими аеропортами в Україні є «Бориспіль», «Київ», «Львів», «Одеса», «Харків», «Запоріжжя» «Дніпро», «Чернівці» та інші (табл. 1) [4]. Повітряними воротами України, зокрема її столиці, є Бориспільський аеропорт. Міжнародні повітряні лінії сполучають Україну з країнами Європи, Америки, Азії та Африки.

У 2017 році вітчизняними авіаційними підприємствами забезпечено зростання основних економічних показників діяльності галузі.

Упродовж звітнього року на ринку пасажирських та вантажних авіаперевезень здійснювали польоти 32 вітчизняні авіакомпанії, якими виконано 93,0 тис. комерційних рейсів, що забезпечило зростання порівняно з 2016 роком на 17 відсотків [5]. Ще у 2015 році на ринку пасажирських та вантажних перевезень працювали 33 вітчизняні авіакомпанії. За статистичними даними, упродовж року виконано 66,3 тис. комерційних рейсів (за 2014 рік – 74,8 тис.). Кількість перевезених пасажирів скоротилася порівняно з попереднім роком на 2,7% та становила 6302,7 тис. чол. [6]. Спад попиту на авіаперевезення є продовженням негативних тенденцій 2014 року, які сформувалися в результаті нестабільної військово-політичної та економічної ситуації в країні, до яких необхідно додати ще й припинення з 25 жовтня 2015 року повітряного сполучення між Україною та Росією.

За статистичними даними, у 2017 році кількість перевезених пасажирів збільшилася порівняно з попереднім роком на 27,5% та становила 10 555,6 тис. осіб.

На рис. 1. подано індекс зростання (зменшення) обсягів пасажирських перевезень авіа-

Таблиця 1

Найбільші аеропорти України за пасажиропотоком (січень-червень 2017–2018 рр.)

Рейтинг	Аеропорт	Місто	Код (IATA/ICAO)	Пасажиропотік (2017 січень-червень)	Пасажиропотік (2018 січень-червень)
1	Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	Київ	KBP/UKBB	4 740 000	6 275 000
2	Міжнародний аеропорт «Київ»	Київ	IEV/UKKK	689 377	925 850
3	Міжнародний аеропорт «Одеса»	Одеса	ODS/UKOO	534 570	714 051
4	Міжнародний аеропорт «Львів» імені Данила Галицького	Львів	LWO/UKLL	431 600	651 500
5	Міжнародний аеропорт «Харків»	Харків	HRK/UKHH	364 100	440 200
6	Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»	Запоріжжя	OZH/UKDE	137 710	177 500
7	Міжнародний аеропорт «Чернівці»	Чернівці	CWC/UKLN	20 648	31 532

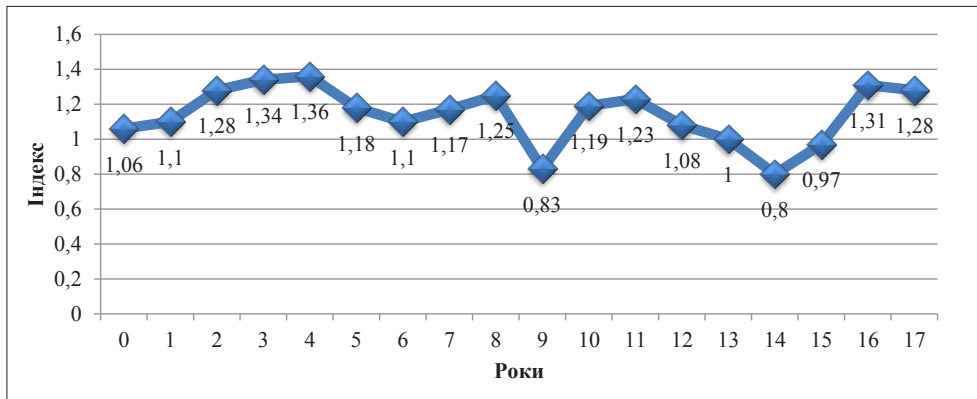


Рис. 1. Індекс зростання (зменшення) обсягів пасажирських перевезень авіаційним транспортом України (2000–2017 рр.)

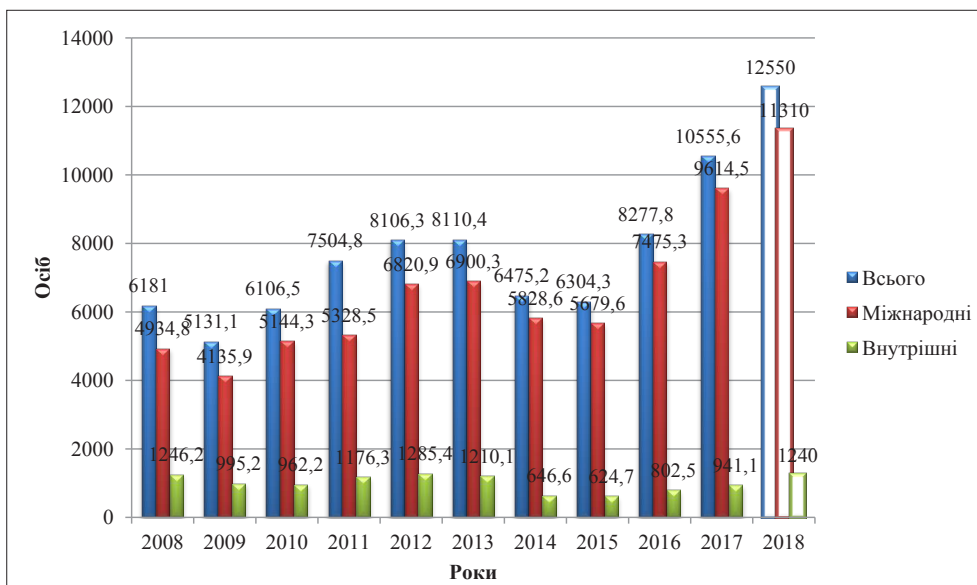


Рис. 2. Динаміка обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом України, тис. осіб

ційним транспортом України з 2000 року по 2017 рік.

З рис. 2 можна побачити, як змінювався обсяг авіаційних пасажирських перевезень до 2017 року, а також прогноз на кінець 2018 року. Переважну частину пасажирських перевезень у загальному обсязі займають міжнародні перевезення – 9614,5 тис. осіб.

Український ринок пасажирських авіаперевезень за останні роки демонструє високі темпи зростання. За січень-лютий 2018 року обсяги пасажирських перевезень українських авіакомпаній зросли порівняно з відповідним періодом минулого року на 8,8% та становили 1344,4 тис. осіб, у т.ч. міжнародні – на 8,3% та становили 1197,4 тис. осіб.

У 2016 році відбувалося відновлення ринку після спаду, що мав місце у 2014–2015 рр. Якщо за підсумками 2016 року обсяги пасажирських

перевезень вітчизняних авіакомпаній перевищили показник «докризового» 2013 року на 2,1% то за 2017 рік – вже на 30,1%.

Протягом 2017 року пасажирські перевезення здійснювали 18 вітчизняних авіакомпаній. За статистичними даними за 2017, рік 93% загальних обсягів пасажирських перевезень здійснено п'ятьма провідними авіаперевізниками. Крім авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України» лідерство зберігається за такими компаніями, як «Роза вітрів», «Азур Ейр Україна», «Атласджет Україна» та «Браво» [5].

Авіакомпанією «Роза вітрів» досягнуто зростання обсягів пасажирських перевезень порівняно з попереднім 2016 роком в 2,5 раза, авіакомпаніями «Атласджет Україна» – на 73,8 %, «Браво» – на 49,9%, «Азур Ейр Україна» – на 17,2% та «Міжнародні авіалінії України» – на 16,5% [5].

Позитивна тенденція, що сформувалася в останні два роки, пов'язана насамперед з успішним розвитком сектору міжнародних повітряних перевезень.

Регулярні польоти між Україною та країнами світу впродовж 2017 року здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 43 країн світу та 29 іноземних авіакомпаній до 27 країн світу. Серед нових іноземних авіакомпаній: Qatar Airways із Катару, Ernest SpA з Італії та Kish Air з Ірану. Розширювалася географія міжнародних регулярних польотів як вітчизняних, так і іноземних авіаперевізників. У січні-грудні звітнього року відповідно до затвердженого розкладу руху розпочато експлуатацію на регулярній основі 20 міжнародних авіаліній, з них 10 міжнародних авіаліній – вітчизняними авіакомпаніями. Українськими авіакомпаніями на міжнародних регулярних рейсах перевезено 5837,5 тис. пас., іноземними – 4975,8 тис. пас. (зростання на 18% та 29,3% відповідно) [3].

Найбільший темп приросту кількості перевезених пасажирів вітчизняними авіакомпаніями спостерігався в такому сегменті ринку авіаперевезень, як міжнародні польоти на нерегулярній основі: 49,2% за звітний рік, 15 українських авіакомпаній перевезли 3777,0 тис. пасажирів. При цьому 85% таких перевезень було здійснено чотирма авіакомпаніями, такими як «Роза вітрів», «Міжнародні авіалінії України», «Азур Ейр Україна», «Браво».

Обсяги перевезень вантажів та пошти у 2017 році зросли на 11,4% та становили 82,8 тис. тонн. Пасажиропотоки через аеропорти України зросли на 27,6% та становили 16 498,9 тис. осіб (табл. 2).

У 2017 році перевезення вантажів та пошти виконували 23 вітчизняні авіакомпанії, більша частина перевезень яких – це перевезення чартерними рейсами в інших державах у межах гуманітарних та миротворчих програм ООН, а також згідно з контрактами та угодами з

Таблиця 2

Показники діяльності аеропортів України у 2015–2017 рр.

Показник	Всього			
	2015	2016	2017	%
Відпр. + прибуло повітр. суден, одиниць	120664,0	133189,0	159866,0	120,0
у тому числі регулярними рейсами, одиниць	92298,0	101510,0	121413,0	119,6
у тому числі нерегулярними рейсами, одиниць	28366,0	31679,0	38453,0	121,4
Пасажиропотоки, тис. чол.	10695,1	12929,9	16498,9	127,6
у тому числі на регулярних рейсах, тис. чол.	9002,2	10376,2	12646,1	121,9
у тому числі на нерегулярних рейсах, тис. чол.	1692,9	2553,7	3852,8	150,9
Вантажо-поштопотоки, тонн	34411,9	42855,4	52334,4	122,1
у тому числі на регулярних рейсах, тонн	31358,3	37865,2	47260,0	124,8
у тому числі на нерегулярних рейсах, тонн	3053,6	4990,2	5074,4	101,7
	Міжнародні			
Відпр. + прибуло повітр. суден, одиниць	95023,0	104426,0	125571,0	120,2
у тому числі регулярними рейсами, одиниць	74968,0	80459,0	94999,0	118,1
у тому числі нерегулярними рейсами, одиниць	20055,0	23992,0	30572,0	127,4
Пасажиропотоки, тис. чол.	9421,2	11294,5	14591,1	129,2
у тому числі регулярними рейсами, тис.чол.	7773,3	8775,6	10770,3	122,7
у тому числі нерегулярними рейсами, тис.чол.	1647,9	2518,9	3820,8	151,7
Вантажо-поштопотоки, тонн	33709,1	41845,9	51050,5	122,0
у тому числі на регулярних рейсах, тонн	30684,3	36890,6	46007,9	124,7
у тому числі на нерегулярних рейсах, тонн	3024,8	4955,3	5042,6	101,8
	Внутрішні			
Відпр. + прибуло повітр. суден, одиниць	25641,0	28763,0	34295,0	119,2
у тому числі регулярними рейсами, одиниць	17330,0	21051,0	26414,0	125,5
у тому числі нерегулярними рейсами, одиниць	8311,0	7712,0	7881,0	102,2
Пасажиропотоки, тис. чол.	1273,9	1635,4	1907,8	116,7
у тому числі регулярними рейсами, тис. чол.	1228,9	1600,6	1875,8	117,2
у тому числі нерегулярними рейсами, тис. чол.	45,0	34,8	32,0	92,0
Вантажо-поштопотоки, тонн	702,8	1009,5	1283,9	127,2
у тому числі на регулярних рейсах, тонн	674,0	974,6	1252,1	128,5
у тому числі на нерегулярних рейсах, тонн	28,8	34,9	31,8	91,1

іншими замовниками. Лідери перевезень – АТП ДП «Антонов», авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України», «ЗетАвіа», «Максімус Ейрлайнс», «Українські вертольоти», «Україна Аероальянс» та «Альфа Ейр». Зазначеними авіапідприємствами у звітному періоді було виконано майже 85% загальних обсягів перевезень вантажів та пошти.

За статистичними даними таблиці 2, кількість відправлених та прибулих повітряних суден становила 159,9 тис., що на 20% перевищує показник 2016 року. Пошто-вантажопотоки збільшилися на 21,9% та становили 52,3 тис. тонн.

Аеропорт «Бориспіль» завдяки запровадженню «хабової» стратегії розвитку, яка передбачає залучення трансферного пасажиропотоку, досягнуто зростання кількості обслуговуваних пасажирів порівняно з минулими роками.

За 2017 рік аеропорти України обслужили 16 498,9 тис. пасажирів, з яких 64% припадає на аеропорт «Бориспіль» (рис. 3).

Основною з ключових проблем українського ринку авіаперевезень вважається його монополізація [1]. Саме вона приводить до встановлення високих цін на послуги авіаперевізників. Тоді як цивільна авіація у Європі є одним із дешевих видів транспорту: вартість квитка варіюється у межах 1–45 євро, в Україні ціни можуть сягати кілька сотень доларів США. Іншим питанням є високі тарифи на надання аеропортами послуг авіакомпаніям, наприклад, проведення навігаційних систем чи повітряний супровід [1]. Сьогодні дешевше, скажімо, злітати зі Львова за кордон (Болгарія, Туреччина), ніж із Києва до Одеси.

Іншою низкою ключових проблем розвитку авіаційної галузі України є:

- зношеність основних фондів;
- дефіцит кваліфікованих кадрів;
- невідповідність технічних можливостей аеропортів сучасним міжнародним вимогам;
- відсутність державної підтримки створення нової техніки й впровадження сучасних технологій;
- відсутність державної програми підтримки розвитку авіатранспортної та авіабудівної систем;
- жорстка податкова політика держави щодо авіаційної галузі;
- недостатній рівень правової бази сертифікації експлуатантів;
- невизначеність умов діяльності та підвищений економічний ризик управління авіакомпаній;
- недостатня модернізація парку повітряних суден;
- велика кількість формальностей під час міжнародних авіаперевезень;
- завантаженість аеропортів та повітряного простору тощо [2].

Для подолання наявних проблем та формування конкурентних переваг, що сприятимуть зміцненню позицій на світовому ринку, збільшенню рентабельності, залученню інвестицій, розвитку технологічної бази, для України пріоритетним напрямками є:

- створення міжнародних консорціумів за участю провідних транснаціональних корпорацій;
- організація спільних підприємств;
- довгострокова кооперація;
- транскордонні злиття і поглинання;

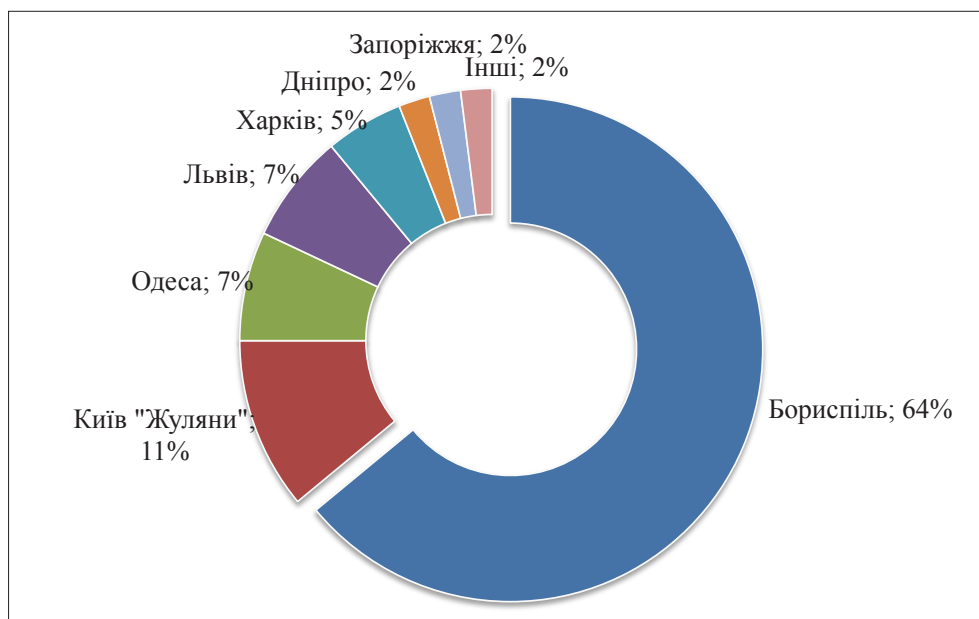


Рис. 3. Питома вага провідних аеропортів України у загальних обсягах пасажирських перевезень через аеропорти України

– державна підтримка.

Перспективою розвитку авіаційної галузі України є консолідація авіаційних підприємств у межах потужних структур, що є характерним для авіаційних комплексів розвинутих країн.

Крім того, ефективним кроком є приватизація частини підприємств державного авіаційного комплексу з метою підвищення прибутковості та інвестиційно-інноваційної активності підприємств. Приватизація дає змогу подолати такі недоліки державного управління, як монополізм та відсутність конкурентних умов бізнесу, відсутність стимулів щодо отримання прибутку, обмеженість фінансування, нецільове використання коштів.

Ще одним пріоритетом розвитку має стати політика провідних українських авіакомпаній, спрямована на інтегрування внутрішніх та міжнародних авіарейсів. Вдале географічне розташування України і наявність міжнародних аеропортів дають можливість освоєння нової відкритої ніші ринку – ринку транзитних пасажирів, що літають між Західною та Східною півкулями, а також з Європи з пересадкою в столиці України.

Практична реалізація вище викладених заходів дасть змогу забезпечити подальший прогресивний розвиток авіаційного комплексу України, налагодити тісні соціальні та економічні взаємозв'язки з іншими країнами, розширити потенційні ринки збуту української авіабудівної продукції, забезпечити участь вітчизняних підприємств у виконанні іноземних проектів та зайняти гідне місце у глобальному конкурентному середовищі авіатранспортних послуг.

За прогнозами, до 2030 року пасажиропотік через аеропорти України зросте в 4,3 разі проти показника 2017 року – до 71,2 млн. із 16,5 млн. осіб. Крім того, до 2030 року очікується зростання частки пасажиропотоку, що перевозиться авіакомпаніями «лоу-кост», до 35% від загального обсягу, а також зменшення мінімальної вартості квитка до 25–30 євро [3]. Зокрема, це сприятиме збільшенню мережі внутрішніх маршрутів утричі, міжнародних – удвічі, а також залученню авіаційного транзитного вантажопотоку через столичні і регіональні аеропорти України.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в цій статті було висвітлено стан ринку авіаційних перевезень в Україні, його ключові проблеми та напрями розвитку.

Оцінивши стан ринку авіаційних перевезень України, можемо сказати, що за останні два роки його показники зросли і надалі будуть продовжувати зростати. До 2030 року прогнозується зростання в 4,3 раза – з 16,5 млн. осіб до 71,2 млн. осіб, також зменшиться вартість ціни на авіаквитки.

Визначили проблеми авіаційної галузі, а для їх подолання та формування конкурентних переваг, що сприятимуть зміцненню позицій на світовому ринку, збільшенню рентабельності, залученню інвестицій, розвитку технологічної бази, для України пріоритетними напрямками розвитку є: створення міжнародних консорціумів за участю провідних транснаціональних корпорацій; організація спільних підприємств; довгострокова кооперація; транскордонні злиття і поглинання; державна підтримка. Перспективою розвитку авіаційної галузі є консолідація авіаційних підприємств у межах потужних структур, що є характерним для авіаційних комплексів розвинутих країн. Крім того, ефективним кроком є приватизація частини підприємств державного авіаційного комплексу з метою підвищення прибутковості та інвестиційно-інноваційної активності підприємств. Приватизація дасть змогу подолати такі недоліки державного управління, як монополізм та відсутність конкурентних умов бізнесу, відсутність стимулів щодо отримання прибутку, обмеженість фінансування, нецільове використання коштів. Ще одним пріоритетом розвитку має стати політика провідних українських авіакомпаній, спрямована на інтегрування внутрішніх та міжнародних авіарейсів.

Практична реалізація вищевикладених заходів дасть змогу забезпечити подальший прогресивний розвиток авіаційного комплексу України, налагодити тісні соціальні та економічні взаємозв'язки з іншими країнами, розширити потенційні ринки збуту української авіабудівної продукції, забезпечити участь вітчизняних підприємств у виконанні іноземних проектів та зайняти гідне місце у глобальному конкурентному середовищі авіатранспортних послуг.

Список використаних джерел:

1. Особливості трансформації світового ринку авіаційних перевезень / С.Ф. Смерічевський, І.Г. Михальченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2015. Вип. 2 (46). С. 29–37.
2. Аналіз та оцінка стану авіаційних перевезень в Україні, їх перспективи розвитку / URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=52634>
3. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <http://www.mtu.gov.ua/>
4. Пасажиропотік аеропортів України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Пасажиропотік_аеропортів_України
5. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2017 рік. URL: <http://www.avia.gov.ua/>
6. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2015 рік. URL: <http://www.avia.gov.ua/>

УДК 339.138.012.2:658.23:519.252

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-5>**Божкова В.В.**доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету**Горета Л.В.**аспірант кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету

ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ У СТРАТЕГІЧНОМУ МАРКЕТИНГОВОМУ ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоноване використання матриці Shell/DPM, побудованої на основі двох параметрів: зміни обсягів ринку збуту підприємств та фактичної частки ринку підприємств (за обсягом реалізованої продукції), у стратегічному маркетинговому плануванні діяльності промислових підприємств на вітчизняному ринку. Пропозиції апробовано на машинобудівних підприємствах Сумської області, які виробляють продукцію промислового призначення: ПАТ «Сумське НВО»; ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш»; ПАТ «Свесський насосний завод». Для кожного підприємства визначено стратегії, які необхідно використовувати підприємствам для зміцнення власних конкурентних позицій на ринку.

Ключові слова: машинобудування, стратегічний аналіз, конкурентоспроможність, маркетингове планування, Shell/DPM аналіз, промислове підприємство.

В статье предложено использование матрицы Shell/DPM, построенной с помощью двух факторов: изменения объемов рынка сбыта предприятий и фактической доли рынка предприятий (по объему реализованной продукции) для дальнейшего стратегического маркетингового планирования деятельности промышленных предприятий на отечественном рынке. Предложения апробированы на машиностроительных предприятиях Сумской области, производящих продукцию промышленного назначения: ПАО «Сумское НПО»; ПАО «Сумский завод «Насосенергомаш»; ПАО «Свесский насосный завод». Для каждого предприятия определены стратегии, которые необходимо использовать предприятиям для укрепления собственных конкурентных позиций.

Ключевые слова: машиностроение, стратегический анализ, конкурентоспособность, маркетинговое планирование, Shell/DPM анализ, промышленное предприятие.

The article proposes the usage of the Shell/DPM matrix based on two parameters: changes in the sales market volume of the enterprises and the actual market share of the enterprises (in terms of sales volume), in the strategic marketing planning of the industrial enterprises in the domestic market. Proposals are approved at the machine-building enterprises of the Sumy region, which produce goods for industrial usage. They are PJSC "Sumy NPO"; Nasosenergomash Pump & Power Engineering Works Sumy PJSC; Swessa Pumping Plant PJSC. Strategies that need to be used by enterprises to strengthen their own competitive positions on the market are defined for each company. Strategic marketing planning is an instrument for adapting enterprises to market conditions of operation. Its purpose is to define strategic directions of activity and develop appropriate strategic actions for efficient use of available resources to ensure a stable level of competitiveness. The directional policy matrix (Shell/DPM) is one of the best tools for determining the enterprise's competitiveness and an effective strategic analysis of the company's competitive position. The Shell/DPM matrix model of strategic analysis can be used to describe the actual or projected position of enterprises determined by certain changes, as well as to determine possible long-term development strategies. This model is easy to use; it allows combining quantitative and qualitative indicators, which in turn allows carrying out a deep and systematic analysis. Thus, the usage of a Shell/DPM directed policy matrix built with two parameters the actual market share of enterprises (in terms of sales volume) and changes in sales volumes as tools in the strategic marketing planning of industrial enterprises allows: determine the actual competitive positions of enterprises (for each analysed year); identify additional factors that may affect the competitiveness of the enterprise in the future (to be a clarifying method by fulfilment the

method sequentially, for example, after the matrix method of the Boston Advisory Group (BAG-analysis)); propose strategic decisions aimed at strengthening the competitiveness indicators of enterprises in the long-term perspective. Proposals concerning the practical application of the Shell/DPM matrix model built on the proposed parameters in the strategic marketing planning of domestic industrial enterprises can be used as the basis for further researches in determining the directions of their strategic development.

Keywords: machine building, strategic analysis, competitiveness, marketing planning, Shell/DPM analysis, industrial enterprise.

Постановка проблеми. Стратегічне маркетингове планування є інструментом адаптації підприємств до ринкових умов функціонування. Це управлінський процес створення та постійної підтримки відповідностей між поставленими підприємствами цілями та їхніми потенційними можливостями. Його метою є визначення стратегічних напрямів діяльності та розроблення відповідних стратегічних дій щодо ефективного використання наявних ресурсів для забезпечення стабільного рівня конкурентоспроможності.

Сучасні умови конкуренції на ринках готової продукції спонукають вітчизняні промислові підприємства до застосування стратегічного маркетингового планування як у довгостроковій, так і у короткостроковій та середньостроковій перспективах.

Основним завданням маркетингового стратегічного планування є поєднання виробництва, задоволення потреб потенційних споживачів та отримання високої прибутковості. Воно має проводитися з використанням певного інструментарію, адаптованого до сучасних умов економічного розвитку вітчизняних промислових підприємств.

Є низка матричних методів стратегічного аналізу, розроблених здебільшого зарубіжними компаніями, які мають відповідні переваги за певних умов застосування (адаптовані переважно під специфіку діяльності підприємств). Зараз необхідним заходом є вдосконалення цих методів та розроблення методики їх практичного застосування під час маркетингового планування діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення і вибору сучасного інструментарію під час проведення стратегічного маркетингового планування у діяльності підприємств приділили увагу чимало науковців, зокрема В. Дикань, Б. Луговий, В. Марченко, О. Кириченко, А. Мігдальський, Л. Фролова, А. Наторіна, К. Завальнюк, В. Пасенко, К. Редченко та ін. Дослідженнями щодо використання матриці спрямованої політики Shell/DPM як одного з методів стратегічного аналізу займалися такі науковці, як С. Князєв, В. Єфремов, І. Вагнер та ін. Але, з огляду на плінність ринкових умов, проблематика визначення релевантного інструментарію у стратегічному плануванні промислових підприємств залишається актуальною.

Метою дослідження є розроблення теоретико-методичних рекомендацій щодо використання матриці Shell/DPM у маркетинговому плануванні діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Натепер маркетингове стратегічне планування дає змогу оперувати певним інструментарієм вибору стратегій розвитку підприємств, під яким розуміють перелік методів, способів, механізмів та моделей вибору стратегій розвитку за певними критеріями.

До інструментарію планування належать: формальні моделі та кількісні методи, найпоширеніші у зарубіжній практиці планування; самостійний творчий аналіз, який враховує специфіку підприємства і ґрунтується на аналітичних та інтуїтивних здібностях спеціалістів з планування [1, с. 174].

Таким чином, стратегічному маркетинговому плануванню властивий загальний підхід до вирішення проблем, які виникають у процесі маркетингової діяльності підприємств.

Застосування матричних методів є пріоритетним інструментом у процесі прийняття рішення і вибору стратегії підприємства, спрямованої на постійний розвиток і покращення конкурентних позицій на ринку [2, с. 945].

Нині відомий широкий перелік матричного інструментарію, застосування якого дає змогу оцінити стратегічні альтернативи розвитку підприємств.

Матриця – ефективний інструмент вибору стратегії, що може бути розроблена на основі будь-яких показників. Найбільш розповсюдженими є двовимірні матриці, в яких можливе порівняння двох підприємств за різними критеріями, наприклад конкурентоспроможності, частки ринку, привабливості тощо [2, с. 942].

Матричні методи можуть використовуватися локально або у певній комбінації залежно від поставленого завдання під час маркетингового планування діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Серед формальних методів стратегічного аналізу виділяють:

- модель М. Портера;
- модель «продукт-ринку» (І. Ансоффа);
- модель накопиченого досвіду;
- модель ЖЦП (життєвого циклу продукту);
- модель ЖЦТ (життєвого циклу технологій).

До матричних належать:

- модель БКГ;
- метод «Мак-Кінзі»;
- модель Shell/DPM;
- модель Хофера/Шенделя;
- метод ADL;
- метод PIMS.

I. Методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства:

– метод комплексного стратегічного аналізу SWOT;

– метод комплексного стратегічного аналізу SPACE;

– метод LOTS;

– метод експертного оцінювання;

– метод картування стратегічних груп.

II. Методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства:

– методи фінансово-економічного аналізу;

– методи прогнозування фінансово стану підприємства [3].

Застосування інструментів матричного стратегічного аналізу передбачає побудову стратегічних маркетингових матриць, які відображають позицію підприємств на ринку залежно від комбінації дії певних параметрів. Найчастіше один параметр характеризує вплив на підприємство зовнішнього середовища (незалежний від дій підприємства), а інший – описує вплив внутрішнього середовища підприємства (характеризує його фактичний стан).

Визначення бізнес-стратегії підприємства на практиці відбувається з використанням матричних інструментів, основними параметрами для побудови яких виступають чинники маркетингового середовища. Однак слід зазначити, що з різноманітної низки наявних матричних інструментів (матриці «Мак Кінзі – Дженерал Електрик», Shell/DPM, Ч. Хофера і Д. Шендела, метод SPACE-аналізу тощо) жоден інструмент не включає повний перелік чинників, які давали би змогу дати чіткі рекомендації для підприємства щодо вибору його подальшої стратегії [4, с. 59].

Отже, є необхідність розроблення та впровадження у практику стратегічного маркетингового планування методики щодо практичного застосування наявних чи вдосконалених інструментів матричного стратегічного аналізу.

До переваг використання матричних методів та моделей під час формування маркетингової стратегії слід віднести простоту й доступність їх використання для широкого кола підприємств [5, с. 180].

У 1975 р. британсько-голандська хімічна компанія Shell розробила і впровадила у практику стратегічного аналізу і планування власну модель, яка отримала назву «матриця спрямованої політики» (Shell/DPM).

Матриця спрямованої політики – один з оптимальних інструментів визначення конкурентоспроможності підприємства та ефективного стратегічного аналізу конкурентних позицій підприємства [6, с. 9].

Для побудови матриці Shell/DPM використовується певна група змінних показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємства та привабливість галузі.

Модель Shell/DPM орієнтує менеджерів на перерозподіл певних фінансових потоків з тих секторів бізнесу, які породжують грошову масу, у сектори бізнесу з високим рівнем рентабельності у майбутньому [7, с. 158].

Змінні показники конкурентоспроможності підприємства (вісь X): виробничі запаси; кадровий потенціал; обладнання і місце розташування; технологічні навички; науково-дослідницький потенціал; якість продукції; економія масштабу виробництва; ефективність виробництва; післяпродажне обслуговування; ширина і глибина товарної лінії; охоплення та ефективність дистриб'юторської мережі; відносна частка ринку; крива попиту.

Змінні показники привабливості ринку (вісь Y): темпи росту ринку; чисельність населення в регіоні; рівень розвитку регіону; відносна галузева норма прибутку; ціна покупця та його прихильність до торгової марки; відносна стабільність галузевої норми; технологічні бар'єри для входу в галузь; значення договірної дисципліни на ринку; вплив постачальників та держави на ринку; рівень використання галузевої потужності; інтенсивність конкуренції; товари-замінники; показник ринкової концентрації; імідж галузі [8; 9].

Матриця Shell/DPM зображена на рисунку 1.

Результати, отримані за допомогою проведення стратегічного аналізу з використанням матриці Shell/DPM, дають можливість оцінити поточний стан підприємств та вказують на потенційні перспективи розвитку підприємств або галузі загалом.

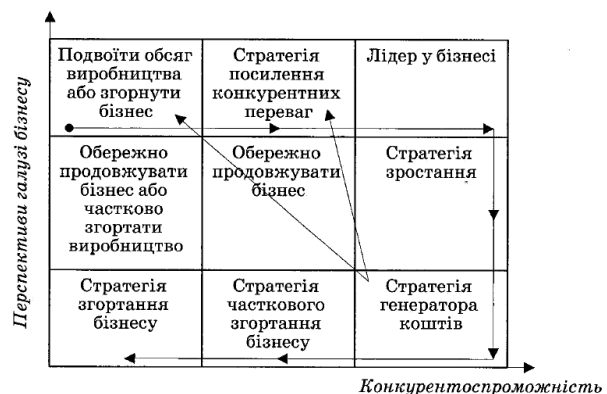


Рис. 1. Матриця Shell/DPM [10, с. 146]

Кожен із дев'яти секторів матриці Shell/DPM відповідає специфічній стратегічній альтернативі підприємств (розвитку, збереження чи скорочення), характеризує їх стан на ринку [11, с. 11–12].

У матриці спрямованої політики також можна враховувати час, оскільки кожна ділянка являє собою точку в часі. Менеджеру, що бажає побачити зміни після закінчення певного періоду, необхідно лише скористатися базою даних для кожного періоду і порівняти результати [12].

Пропонуємо для визначення стратегічних напрямів діяльності промислових підприємств Сумської області (ПАТ «Сумське НВО» [13]; ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» [14]; ПАТ «Свеський насосний завод» [15]) використати матричний інструментарій стратегічного аналізу – матрицю спрямованої політики (Shell/DPM), побудованої для трьох аналізова-

них років – 2014–2016 рр. – за допомогою двох параметрів: по осі Х – фактична частка ринку підприємств (за обсягом реалізації), що характеризує конкурентоспроможність підприємств; по осі У – зміни обсягів ринку збуту, що відображає привабливість ринку.

Розрахунок вказаних показників наведений у [16].

Позиції підприємств відображаємо у відповідному секторі матриці (рис. 2–4).

За результатами використання матриці спрямованої політики (Shell/DPM) [10, с. 147–149] спостерігається така тенденція позиціонування підприємств:

– ПАТ «Свеський насосний завод» в усі аналізовані роки займав позицію № 4 – «обережно продовжувати бізнес або частково згортати виробництво» дотримуючись страте-

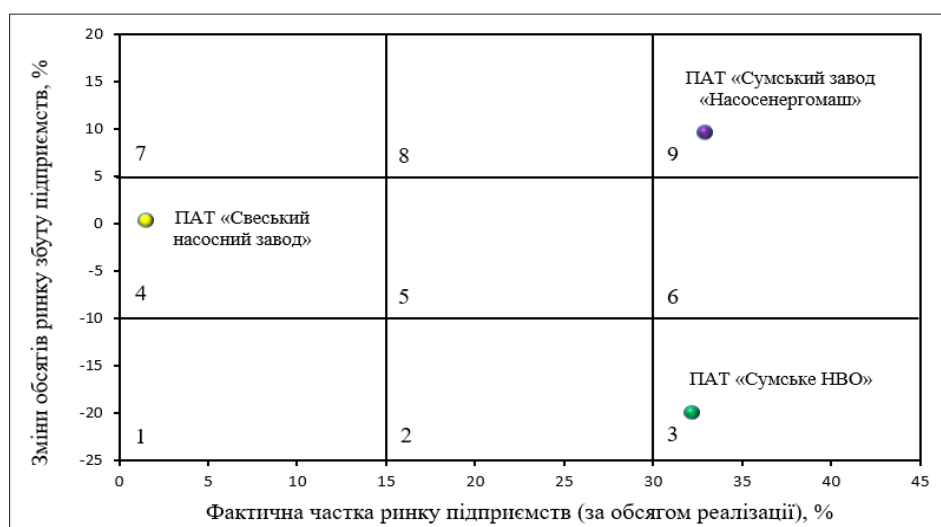


Рис. 2. Матриця Shell/DPM для ПАТ «Сумське НВО», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та ПАТ «Свеський насосний завод», 2014 р.



Рис. 3. Матриця Shell/DPM для ПАТ «Сумське НВО», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та ПАТ «Свеський насосний завод», 2015 р.



Рис. 4. Матриця Shell/DPM для ПАТ «Сумське НВО», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та ПАТ «Свеський насосний завод», 2016 р.

гії «утримання конкурентних позицій» у цьому секторі;

– ПАТ «Сумське НВО» з позиції № 3 «Стратегія генератора коштів» у 2014 р., яка характеризує досить сильну позицію підприємства у непривабливій галузі за достатнього скорочення діяльності підприємства та зменшення норми прибутку, у 2015 р. перемістилося на позицію № 9 «Лідер у бізнесі», маючи при цьому найбільш привабливі конкурентні позиції на ринку, та у 2016 р. перемістилося на позицію № 2 «Стратегія часткового зростання бізнесу», яка характеризує відсутність сильних сторін та можливостей розвитку;

– ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» з позиції № 9 «Лідер у бізнесі» у 2014 р. перемістилося на позицію № 5 «Обережно продовжувати бізнес» у 2015 р., на якій залишалось і у 2016 р. Для цього стану характерні середні конкурентні позиції підприємства на ринку з повільним скороченням норми прибутку.

Висновки з проведеного дослідження. Вітчизняні промислові підприємства повинні вміти швидко реагувати на зміни ринкової ситуації та перебудовувати свою стратегічну спрямованість. Тому в процесі маркетингового планування створено велику кількість методів і моделей розроблення конкурентних стратегій маркетингу. А отже, вибір стратегії є центральним моментом стратегічного маркетингового планування діяльності промислових підприємств.

Матричні методи дають змогу проводити стратегічний аналіз варіантів розвитку підприємств практично без фінансових затрат, беручи до уваги лише різноманітні чинники впливу (як зовнішні, так і внутрішні).

Матричну модель стратегічного аналізу Shell/DPM можна використовувати як для

опису фактичної або прогнозованої позиції підприємств, що визначається певними змінами, так і для визначення можливих стратегій розвитку у довгостроковій перспективі. Ця модель є зручним доповненням до вже наявних матричних інструментаріїв, які застосовуються під час стратегічного маркетингового планування діяльності вітчизняних промислових підприємств, спрямованих на зміцнення показників конкурентоспроможності. Ця модель є зручною у використанні, дає змогу поєднати кількісні та якісні показники, щоби провести глибокий та системний аналіз.

За результатами використання матриці Shell/DPM для визначення стратегічних напрямів діяльності на вітчизняному ринку машинобудівних підприємств Сумської області, які виготовляють машини та устаткування промислового призначення, можна дійти таких висновків:

– ПАТ «Свеський насосний завод» займає слабкі позиції на ринку за умов середньої привабливості галузі. Рекомендованою стратегією для підприємства є відмова від додаткових інвестицій, утримання у цій позиції, доки вона буде забезпечувати підприємство прибутком та сприяти переходу до сектору № 6 «Стратегія зростання», який забезпечить більш сильні конкурентні позиції на ринку;

– ПАТ «Сумське НВО» займає середню позицію на ринку у непривабливій галузі. Ринок не є привабливим (низька норма прибутку, надлишок виробничих потужностей, високий рівень концентрації капіталу в галузі). Рекомендованою стратегією для підприємства є інвестування коштів на рівні, необхідному для підтримання досягнутих конкурентних позицій, та забезпечення дохідності бізнесу (у виробництво тих видів продукції, які зараз є затребува-

ними у потенційних споживачів) та сприяння переходу до сектору № 3 «Стратегія генератора коштів», який забезпечить підприємству отримання максимального прибутку від інвестування коштів у виробництво;

– ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» займає середні позиції на ринку із середньою привабливістю діяльності. Ринок зростає повільно, норма прибутку скорочується повільними темпами. Рекомендованою стратегією для підприємства є інвестування коштів, спрямованих на вдосконалення процесу виробництва конкурентоспроможної продукції, впровадження інновацій тощо; здійснення постійного аналізу становища підприємства та намагання перейти до сектору № 8 «Стратегія посилення конкурентних переваг» із метою перетворення підприємства на лідера з більш сильними конкурентними позиціями у привабливій галузі.

Таким чином, використання матриці спрямованої політики Shell/DPM, побудованої за допомогою двох параметрів – фактичної частки ринку підприємств (за обсягом реаліза-

ції) та зміни обсягів ринку збуту – як інструментарію під час стратегічного маркетингового планування діяльності промислових підприємств дає змогу:

- визначати фактичні конкурентні позиції підприємств (для кожного аналізованого року);
- виділяти додаткові чинники, які можуть вплинути у майбутньому на конкурентоспроможність підприємства (бути уточнюючим методом під час проведення методу послідовно, наприклад, після матричного методу Бостонської консультативної групи (БКГ-аналізу));
- запропонувати стратегічні рішення, спрямовані на зміцнення показників конкурентоспроможності підприємств у довгостроковій перспективі.

Пропозиції щодо практичного застосування матричної моделі Shell/DPM, побудованої за запропонованими параметрами, у стратегічному маркетинговому плануванні діяльності вітчизняних промислових підприємств можуть бути покладені в основу подальших наукових досліджень щодо визначення напрямів їх стратегічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Дикань В.Л. Стратегічне управління / В.Л. Дикань. К.: Центр учбової літератури, 2013. 272 с.
2. Луговий Б.О., Марченко В.М. Сучасний інструмент вибору стратегії розвитку підприємства – суб'єкта ЗЕД (на матеріалах ТОВ «Шостка-Технокат») / Б.О. Луговий, В.М. Марченко // «Молодий вчений». 2017. № 10 (50). С. 941–946.
3. Кириченко О.М., Мігдальський А.В. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства / О.М. Кириченко, А.В. Мігдальський // Ефективна економіка. – 2017. – № 2. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5428>.
4. Фролова Л.В., Наторіна А.О. Матриця бізнес-стратегій підприємства: обґрунтування загальних стратегій та методика їх вибору / Л.В. Фролова, А.О. Наторіна // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 47. – С. 58–62.
5. Завальнюк К.С. Матричні методи формування маркетингових стратегій підприємств / К.С. Завальнюк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2016. – Вип. 249. – С. 174–183.
6. Пасенко В.М., Лещенко М.М. Використання матричних методів портфельного аналізу для оцінки ефективності інтеграційних стратегій ТНК / В.М. Пасенко, М.М. Лещенко // Фінансові ринки в умовах глобалізації. – 2013. – № 2 (10). – С. 37–43.
7. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч.посібн.[для студентів та аспірантів] / К.І. Редченко. Вид. 2-ге, доп. – Л.: Новий Світ-2000,2003. – 272 с.
8. Князев С.В. Матрица стратегического позиционирования бизнеса Shell/DPM и ее применение для разработки маркетинговых стратегий филиалов страховой компании [Электронный ресурс] : учеб.пособ. Технологии управления маркетингом / С.В. Князев. – Режим доступа : <http://marketing.rbc.ru/research/562949958002579.shtml>.
9. Ефремов В.С. Концепция стратегического управления Shell/DPM [Электронный ресурс] : учебн. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования / В.С. Ефремов. – Режим доступа: <http://vernikov.ru/management/strategija/item/42shelldpm.html>.
10. Давидов Г.М., Малахова В.М., Магопечь О.А., Лисенко А.М., Давидов Ю.Г. Стратегічний аналіз : Навч.посібн. / Г.М. Давидов, В.М. Малахова, О.А. Магопечь, А.М. Лисенко, Ю.Г. Давидов – К.: Знання, 2011. – 389 с.
11. Вагнер І.М. Матриця спрямованої політики як один із методів стратегічного аналізу / І.М. Вагнер // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2(6). – С. 9–14.
12. Структура моделі Shell/DPM. [Електронний ресурс]: електронна бібліотека. – Режим доступу до журн. : <http://fastfest.org.ua/?p=16>.
13. Офіційний сайт ПАТ «Сумське НВО» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://frunze.com.ua/uk/golovna/?lang=uk>.

14. Офіційний сайт ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://nempump.com/>.
15. Офіційний сайт ПАТ «Свеський насосний завод» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.snz.com.ua/>.
16. Горета Л.В. Визначення конкурентних позицій машинобудівних підприємств Сумської області на вітчизняному ринку промислового насособудування / Л.В. Горета // Науково-виробничий журнал з економіки «Бізнес-навігатор». – 2018. – Вип. 2–1 (45). – С. 119–124.

УДК 331.526

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-6>

Боровік Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДОМОГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ГАЛУЗІ

У статті досліджено вплив домогосподарств населення на формування інвестиційної привабливості сільськогосподарської галузі. Встановлено прямий зв'язок між кількістю обслуговуючих кооперативів та обсягами виробництва. Акцентується увага на важливості підвищення рівня кооперативного руху у сільському господарстві як одного з вагомих факторів зростання інвестиційної привабливості аграрного сектору. Досліджуючи формування аграрного інвестиційного ринку, необхідно визначити роль і місце кожного з учасників цього процесу у формуванні та використанні інвестиційних ресурсів та впливу окремих, найбільш активних категорій товаровиробників на формування інвестиційної привабливості сільського господарства.

Ключові слова: домогосподарство, особисте селянське господарство, інвестиційна привабливість, кооперація, ресурсний потенціал.

В статье исследовано влияние домохозяйств населения на формирование инвестиционной привлекательности сельскохозяйственной отрасли. Установлена прямая связь между количеством обслуживающих кооперативов и объемами производства. Акцентируется внимание на важности повышения уровня кооперативного движения в сельском хозяйстве как одного из весомых факторов роста инвестиционной привлекательности аграрного сектора. Исследуя формирование аграрного инвестиционного рынка, необходимо определить роль и место каждого из участников этого процесса в формировании и использовании инвестиционных ресурсов и влияния отдельных, наиболее активных категорий товаропроизводителей на формирование инвестиционной привлекательности сельского хозяйства.

Ключевые слова: домохозяйство, личное крестьянское хозяйство, инвестиционная привлекательность, кооперация, ресурсный потенциал.

The article studies the influence of households on the formation of investment attractiveness of the agricultural sector. A direct relationship has been established between the number of serving cooperatives and the volumes of production. An attention is focused on the importance of increasing the level of the cooperative movement in agriculture, as one of the weighty factors of the growth of the investment attractiveness of the agricultural sector. Investigating the formation of the agrarian investment market, it is necessary to determine the role and place of each of the participants in this process in the formation and use of investment resources and the influence of individual, most active categories of commodity producers on the formation of the investment attractiveness of agriculture. The search for ways to improve the investment climate in agriculture requires further research aimed at identifying additional household opportunities and their impact on increasing the investment attractiveness of agriculture. The economies of the population, as a form of productive activity, have a significant influence on the formation of the investment climate of agriculture. Insufficient capitalization, limited credit, weak legislative and legal framework, and a number of other factors hamper the development of households. One of the ways to solve this problem can be the expansion of the number of personal peasant farms, the allocation of additional land for them, and the creation of a network of servicing cooperatives in each

administrative district that could satisfy the needs of commodity producers as fully as possible. The activation of the cooperative movement in the countryside, as a factor in the growth of the investment attractiveness of the industry, should be one of the main priorities of agrarian policy. Households as one of the forms of production activity have a significant impact on the formation of the investment climate of agriculture. Their insufficient capitalization, limited lending, weak legislative and regulatory frameworks, and a number of other factors restrain the development of households. One of the ways of solving this problem would be to expand the number of private peasant farms, to allocate additional land allotments to them, and to create a network of service cooperatives in each administrative district, which could as much as possible satisfy the demands of commodity producers. Activation of the cooperative movement in the village as a factor of the growth of investment attractiveness of the industry should be one of the main priorities of agrarian policy.

Keywords: household, individual peasant farm, investment attractiveness, cooperation, resource potential.

Постановка проблеми. Нестабільність політичної ситуації у країні та поглиблення соціально-економічної кризи негативно вплинули на розвиток домашніх господарств населення. Але навіть у цих надзвичайно важких умовах вони продовжують розвиватись. Ефективність використання домогосподарствами потенціалу орної землі значно вища, ніж аграрними підприємствами, що вказує на їхні потенціальні можливості. Водночас встановлено, що темпи використання особистими селянським господарствами ресурсного потенціалу в останні роки знизилися, що негативно вплинуло на рівень інвестиційної привабливості галузі. Пошук шляхів поліпшення інвестиційного клімату у сільському господарстві потребує подальших досліджень, скерованих на виявлення додаткових можливостей домогосподарств, щодо їх впливу на підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розвитку домогосподарств населення займалися такі вітчизняні вчені як В. Буркат, С. Волинський, М. Дубініна, М. Куліш, О. Онищенко, О. Шпичак, В. Юрчишин, С. Юрій та ін. Їхні наукові праці скеровані на пошук шляхів більш ефективного використання ресурсного потенціалу господарств та визначення їхньої ролі в економічному розвитку галузі.

Метою статті є дослідження впливу домогосподарств населення сільських територій та інвестиційну привабливість сільського господарства.

Виклад основного матеріалу. Вважаємо, що до групи найбільш активних учасників інвестиційного процесу, крім аграрних підприємств, слід віднести домогосподарства населення, які, виробляючи 45–50% валової продукції галузі, впливають на її економічний, соціальний, екологічний стан, забезпечують зростання продовольчої безпеки країни, поліпшують інвестиційний клімат у сільському господарстві [1].

За даними статистики, домогосподарства використовували у 2010–2016 рр. у середньому 15 848,9 тис. сільськогосподарських угідь, з

яких 4998,9 тисяч гектарів належали особистим селянським господарствам (табл. 1).

Не маючи у достатніх обсягах технічних засобів, особисті селянські господарства, кооперуючись між собою, отримують врожаї сільськогосподарських культур, які за кількістю і якістю не поступаються тим, які мають аграрні підприємства. Частка господарств населення у виробництві поступово знижується, хоча в середньому цей показник високий і становить 46,8% (табл. 2).

Отримавши земельні наділи (паї) у власність, селяни намагаються більш ефективно їх використовувати [1], [3], [4]. За даними статистики, понад 60% господарств населення дотримуються рекомендованих наукою сівозмін, 91% – вносять мінеральні й органічні добрива у ґрунт та користуються засобами захисту рослин від шкідників.

Одним з основних чинників, які стримують розвиток господарств населення, є відсутність спеціальних технічних засобів, які необхідні для обробітки невеликих за розміром земельних ділянок. Та техніка, яку використовують домогосподарства, не відповідає запитам селян. Вона морально і технічно є застарілою, потребує значних витрат на своє утримання і не відповідає сучасним вимогам щодо проведення ресурсозберігаючих та еколого безпечних технологічних операцій.

До основних факторів, що впливають на використання ресурсного потенціалу особистих селянських господарств та їх конкурентоспроможність, належать: розмір господарства, якість власної та орендованої земельної ділянки, наявність або відсутність зрошення, можливість своєчасного і вигідного збуту виробленої продукції, наявність спеціалістів сільського господарства, вибір напряму виробничої діяльності, можливість залучення до роботи кваліфікованих кадрів, наявність доступної для селян мережі інформаційно-консультативних послуг в адміністративних районах, розвиненість ринкової інфраструктури у регіоні, погодно-кліматичні та екологічні умови, кон'юнктура споживчого та інвестиційного

Таблиця 1

**Площа сільськогосподарських угідь за категоріями землевласників
і землекористувачів в Україні (тис./га)**

	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р	2014 р	2015 р	2016 р	У середн. за 2010– 2016 рр
Сільськогосподарські підприємства	20864,4	20589,6	20499,3	20665,5	20437,2	20548,9	20746,9	20621,7
державні підприємства	1048,0	1022,0	1010,3	963,1	958,8	943,6	937,0	983,3
недержавні підприємства	19816,4	19567,6	19489,0	19702,4	19478,4	19605,3	19809,9	19638,4
Громадяни, усього	15690,4	15898,3	15984,0	15815,1	15958,2	15868,7	15706,4	15845,9
у т.ч. особисті селянські господарства	4891,3	4942,0	4984,3	5032,3	5040,4	5045,5	5056,4	4998,9
інші землекористувачі	10799,1	10956,3	10999,7	10782,8	10917,8	10823,2	10650,0	10847,0

Джерело: складено і розраховано за даними статистичного збірника «Сільське господарство України», 2016 р.

Таблиця 2

Частка господарств населення у виробництві продукції сільського господарства

	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р	2014 р	2015 р	2016 р	У середн. за 2010– 2016 рр, %
Продукція сільського господарства, усього	51,7	48,2	49,3	46,0	44,7	44,9	43,0	46,8
Продукція рослинництва	46,4	43,3	45,0	41,4	40,6	40,9	38,7	42,3
Продукція тваринництва	61,2	59,4	58,2	56,5	54,5	54,5	54,3	56,9
Вироблено продукції сільського господарства на одну особу, грн	1534,0	1559,0	1624,0	1692,0	1714,0	1658,0	1622,0	1629,0

Джерело: розраховано автором за даними статистичного збірника «Україна у цифрах» за 2016 р.

ринків. Залежно від дії цих та інших факторів щорічно змінюються й індекси аграрної продукції (рис. 1), які вказують на зміни фізичного обсягу виробництва продукції у відсотках до попереднього року.

Коливання індексів указують не тільки на щорічний приріст або зниження виробництва, а й на можливості аграрних підприємств та домогосподарств протидіяти факторам, які негативно впливають на зростання обсягів сільськогосподарської продукції. Маючи більшу амплітуду коливань, аграрні підприємства є менш стійкими до впливу негативних чинників. Водночас домогосподарства населення характеризуються відносно сталим рівнем виробництва, що забезпечує їм високу конкурентоспроможність на внутрішньому ринку.

Це пояснюється тим, що більшість домогосподарств, на відміну від аграрних підприємств, вирощують не тільки зернові, зернобобові й технічні культури, а й овочеві та плодово-ягідні, займаються виробництвом продукції тваринництва, що дає змогу отримувати

стабільний дохід від виробничої діяльності. Використовуючи 43,0% загальної площі сільськогосподарських угідь, домогосподарства отримують лише на 14,0% продукції менше від аграрних підприємств, що вказує на високий рівень використання потенціалу орної землі (табл. 3).

Отримані аналітичні дані вказують на те, що господарства населення більш ефективно використовують орну землю, отримуючи в середньому по 583,9 тис. грн. зі 100 га ріллі. Водночас відмічаємо, що аграрні підприємства, маючи вищий рівень енергозабезпечення та впровадження інноваційних розробок у виробництво, активніше нарощують темпи використання потенціалу орної землі. З 2010 року по 2016 рік цей показник зріс на 43,4%, а у домогосподарствах – лише на 17,7%. Це дає підстави для здійснення заходів щодо збільшення рівня державної підтримки домогосподарств, скерованої на придбання сучасних технічних засобів, добрив, ядохімікатів, будматеріалів та ін. на пільгових умовах, що

буде поштовхом для повнішого насичення продовольчого ринку продуктами харчування, зростання продовольчої безпеки країни. Особливої уваги з боку державних, регіональних та місцевих органів влади потребує активна частина домогосподарств – особисті селянські господарства.

Незважаючи на те, що державні програми розвитку аграрного сектору як на регіональному, так і на державному рівні не враховують економічні інтереси особистих селянських господарств, а в країні відсутнє державне регулювання їхньої виробничої діяльності, вони більш ефективно використовують земельні, матеріальні та трудові ресурси, позитивно впливаючи на ділову активність населення, та здійснюють допомогу в розбудові сільської інфраструктури.

Особисті селянські господарства активно впливають на:

- збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції як для власного споживання, так і для реалізації на ринках;
- залучення у процес виробництва усіх бажаючих селян, включаючи також пенсіонерів та інвалідів;
- підвищення рівня життя сільського населення;

- інтенсифікацію використання сільгоспугідь та підтримку функціонування сільських шкіл, дитсадків, фельдшерських пунктів та ін.;
- створення умов для зниження цін на сільгосппродукцію шляхом здійснення конкуренції великим господарствам;
- задоволення попиту переробної і харчової галузей у сільськогосподарській сировині;
- гальмування відтоку сільського населення у міста та соціальнонепрямування виховання підростаючого покоління;
- створення переробки і пунктів із зберігання сільськогосподарської продукції;
- створення пунктів роздрібної та оптової торгівлі;
- надання якісних послуг місцевому населенню;
- організацію «зеленого туризму».

Прийняття Закону України «Про особисте селянське господарство» від 15 травня 2003 р. № 742-IV та інших законодавчих і нормативних документів сприяло розвитку цих господарств та значно скоротило відтік сільського населення у міста та за кордон у пошуках будь-якої роботи. Розвиток підприємницької діяльності на селі, пов'язаний з реформуванням сільського господарства, дав можливість місцевим

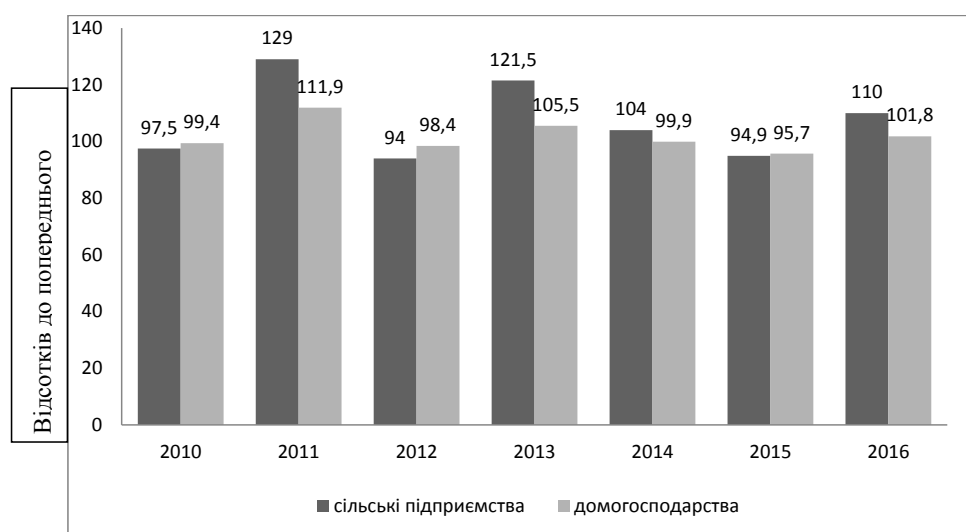


Рис. 1. Індекси сільськогосподарської продукції за категоріями господарств

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 3

Ефективність використання потенціалу орної землі за категоріями господарств (тис. грн.)

Вир-во продукції за категоріями гос-в	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	У середньому за 2010-2016 рр.
Вироблено с./г. підвами на 100 га ріллі	341,0	476,6	426,7	531,4	549,5	516,1	582,1	489,1
Вироблено господарствами населення на 100 га ріллі	496,0	596,0	565,8	620,1	609,6	584,8	614,9	583,9

Джерело: розраховано автором за даними статистики

підприємцям значно розширити свої земельні наділи за рахунок оренди земельних паїв односельців та залучати найману робочу силу, розвиваючи комерціалізацію своєї діяльності.

Ствердження деяких учених про технологічну відсталість особистих селянських господарств та їх неминуче падіння є, на наш погляд, передчасним. По-перше, Україна є аграрною державою, де на протязі багатьох століть господарства селян задовольняли потреби всього населення у продуктах харчування; по-друге, селянин із покоління у покоління здобував право на ведення особистого господарства, застосовуючи свої методи господарювання; по-третє, українське особисте селянське господарство за своїми масштабами значно перевищує розміри фермерських господарств багатьох європейських держав, які мають всього по 2–5 гектарів орної землі; по-четверте, на протязі останніх майже трьох десятиліть господарства населення довели, що ними не втрачені історичні традиції господарювання на землі, народні способи збереження вирощеного врожаю та переробки в домашніх умовах продукції сільського господарства, яка є популярною серед споживачів і користується великим попитом у населення; по-п'яте, селянин, спираючись в основному на трудовий ресурс своєї сім'ї та її бюджет, більш раціонально використовує власні технічні засоби, земельні і водні ресурси, здешевлюючи тим самим вироблену продукцію та роблячи її конкурентоспроможною на ринках збуту.

Для підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу особистих селянських господарств необхідно розвивати різноманітні форми кооперації на селі [5]. Натепер найпоширенішою формою є неформальне кооперування господарств населення. Кооперуючись між собою, селянські господарства закуповують одноразово великі партії насінневого матеріалу, добрив, пестицидів та ін., здешевлюючи їх поставки. В останні роки у регіонах намітилася чітка тенденція до укрупнення особистих селянських господарств за рахунок отримання в оренду паїв своїх односельчан, і насамперед тих, що належать рідні, сусідам та сезонним робітникам, які працюють у цих господарствах під час збору врожаю. Такі зміни сприяють появі і розвитку нових відносин між виробниками, які характеризуються тим, що селяни, групуючись між собою, купують технічні засоби для спільного обробітку своїх земель, збору і транспортування збіжжя.

Відсутність обслуговуючих кооперативів гальмує розвиток господарств, є однією з причин малоефективного використання природних та інших ресурсів [6]. Досвід таких країн, як Австрія, Бельгія, Данія, Нідерланди, Японія та

багатьох інших указує на ефективність роботи таких кооперативів. Саме через обслуговуючі кооперативи у країнах Європейського Союзу реалізується понад 60% сільськогосподарської продукції, виробленої у фермерських господарствах. В Україні цей показник дуже низький. У 2009 році Уряд України розробив і затвердив державну цільову економічну програму підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року [7]. На жаль, ця програма не виконана в повному обсязі, що сприяло обмеженню умов просування продукції, виробленої особистими селянськими господарствами, на аграрні ринки. Створення одного заготівельного кооперативу на 2–3 сільські населені пункти, як це було передбачено Програмою, дало б можливість зменшити безробіття у сільській місцевості, сприяти покращенню соціально-економічного стану на селі. Практичний досвід Вінницької, Волинської, Рівненської, Хмельницької та інших областей України вказує на великі можливості розвитку особистих селянських господарств за допомогою обслуговуючих кооперативів. Так, в Одеській області тільки у Любашівському, Ізмаїльському та Білгород-Дністровському районах активно функціонують понад 40 обслуговуючих кооперативів, за допомогою яких селяни знаходять вигідні ринки збуту власної продукції та можуть придбати матеріальні засоби виробництва за прийнятними цінами. За домовленістю ці кооперативи можуть здійснювати обробку землі, збір врожаю, забезпечуючи селянам економічні вигоди та соціальний комфорт [5].

Наведені приклади та власні дослідження підтверджують важливість обслуговуючих кооперативів для розвитку домогосподарств. Разом з іншими факторами-стимуляторами вони позитивно впливають на виробничі процеси у господарствах населення, які за 201–2017 рр. збільшили випуск продукції у 2,6 раза (рис. 2).

Разом із цим позитивом слід відзначити, що, на жаль, збільшення кількості обслуговуючих кооперативів відбувається повільно. За 7 років їхня кількість зросла усього на 209 одиниць, що вказує на низький рівень впливу аграрної політики на кооперативний рух у сільському господарстві.

Прийняття Закону України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» від 25 червня 2009 р. № 1561-VI стало першим кроком щодо врегулювання економічної ситуації зі збутом аграрної продукції виробниками, у тому числі й домогосподарствами. З метою розвитку мережі оптових ринків постановою Кабінету Міністрів України затверджено Державну цільову програму створення оптових ринків сільськогосподарської продукції, у межах якої

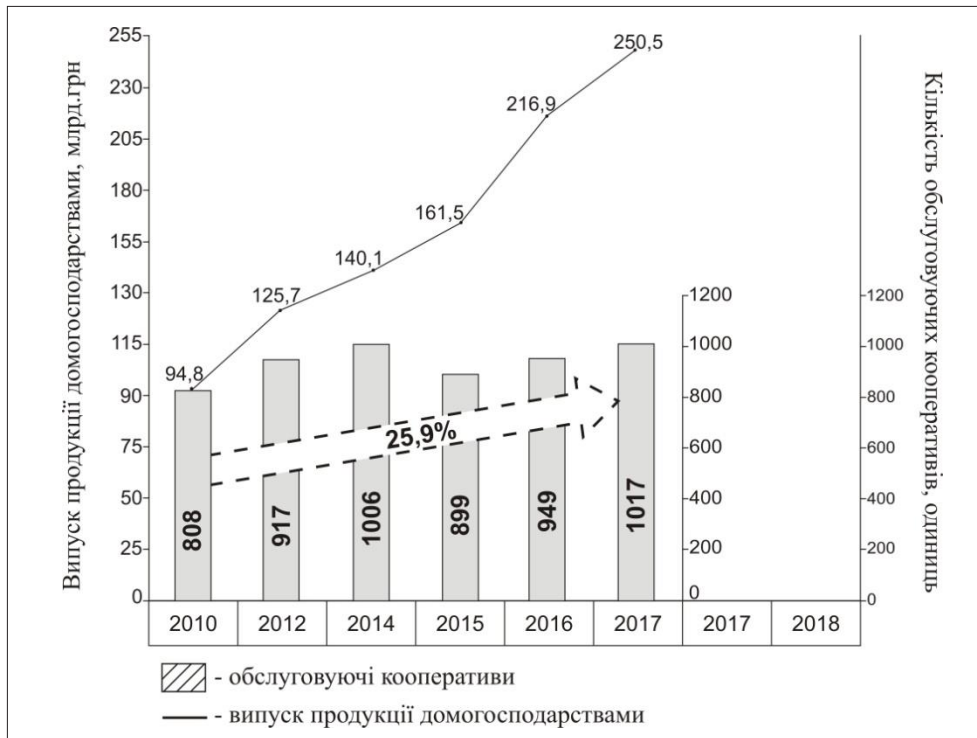


Рис. 2. Динаміка розвитку обслуговуючих кооперативів у сільському господарстві

Джерело: побудовано автором

заплановано створення 25 ринків (один ринок на кожну область) до 2013 року. Перші оптові ринки, створені у Київській, Вінницькій, Херсонській областях, у 2011 році відразу показали свою ефективність. Як результат їхньої діяльності, ціни на овочі, фрукти і ягоди знизилися у роздрібній торгівлі у 2–5 разів.

Підсумовуючи вищевикладене, ми підкреслюємо, що особисті селянські господарства і сільськогосподарські підприємства не є антиподами, а є різними формами господарської діяльності, що доповнюють одна одну. Як суб'єкти підприємництва вони, конкуруючи між собою, сприяють розвитку сільськогосподарської галузі та створенню сприятливого інвестиційного клімату. Завдяки їхнім спільним зусиллям розвиваються переробна та харчова галузі, задовольняється попит населення на продукти харчування. Саме тому державна економічна політика спрямована на підтримку як особистих селянських господарств, так і інших форм господарювання. Розуміючи, що розвиток сільського господарства регіону найбільше залежить від інноваційно-інвестиційного фактора та рівня капіталізації суб'єктів господарської діяльності, а також враховуючи багатовіковий досвід господарювання селян, вважаємо, що тільки кооперування та розвиток інтеграційних процесів може вивести сільськогосподарську галузь із кризи, зробити її конкурентоспроможною і привабливою для інвесторів. Не зменшуючи

ролі особистих селянських господарств у розвитку сільськогосподарської галузі та формуванні її інвестиційної привабливості, великі господарства, а також кооперативні та інтегровані об'єднання суб'єктів господарської діяльності мають значно більший вплив на поліпшення інвестиційного клімату сільського господарства та більші перспективи для свого подальшого розвитку. Пошук нових форм спільної господарської діяльності виробників сільськогосподарської продукції має бути постійним відповідно до змін, які відбуваються у світі, країні, регіонах.

Висновки з проведеного дослідження. Господарства населення як одна з форм виробничої діяльності мають значний вплив на формування інвестиційного клімату сільського господарства. Недостатня їхня капіталізація, обмеженість кредитування, слабка законодавчо-правова база та низка інших чинників стримують розвиток домогосподарств. Одним із напрямів вирішення цієї проблеми може бути розширення кількості особистих селянських господарств, виділення їм додаткових земельних наділів та створення мережі обслуговуючих кооперативів у кожному адміністративному районі, які могли б якомога повніше задовольняти запити товаровиробників. Активізація кооперативного руху на селі як чинника зростання інвестиційної привабливості галузі, має бути одним з основних пріоритетів аграрної політики.

Список використаних джерел:

1. Григор'єв С.М. Проблеми функціонування господарств населення та їх інформаційне забезпечення. / С.М. Григор'єв / Науковий вісник національного аграрного університету. Вип. 2. 1997. С. 242–245.
2. Буркат В.П. Розвиток форм відтворення поголів'я корів в особистих господарствах населення / В.П. Буркат // Економіка АПК. № 1. 1998. С. 57–61.
3. Онищенко О.М. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи / О.М. Онищенко. ІЕНАНУ. 2003. 100 с.
4. Губеня Ю.Е. Аграрна реформа в Чеській республіці: від «оксамитової революції» до Європейської інтеграції. Львів.: Українські технології. 2001. 368 с.
5. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.Л. Валентинов. К.: ІАЕ. 2002. 294 с.
6. Курмиженко В.В. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Одещини / В.В. Курмиженко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Вип. 1 (52). 2010. С. 230–236.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 червня 2009 року «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року». Урядовий кур'єр. № 103. 2009. С. 38–42.

Братута О.Г.кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
та організації виробництва

Українського державного хіміко-технологічного університету

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

У статті розглянуто питання визначення наукової цінності концепції інтегрованих підприємницьких структур. Зазначена концепція є однією з трьох альтернативних, у межах яких досліджується проблема процесів утворення нових та широкої диференціації наявних форм організаційних господарських структур в умовах сучасної економіки. Стосовно господарюючих організаційних структур на тепер в економічній науці отримані однозначні кінцеві результати на рівні емпіричного дослідження у формі наукового факту. Водночас на рівні теоретичного дослідження стосовно цих явищ відповідна форма наукового знання не набула завершеної форми – розвинутої теорії, а має лише концептуальний характер – сукупності альтернативних наукових гіпотез. Автором проведено теоретичний аналіз сукупності положень концепції інтегрованих підприємницьких структур з позицій дослідження відповідного явища як предмета, процесу, а також у відносинах із зовнішнім середовищем.

Ключові слова: наукова концепція, описова наукова теорія, розвинута наукова теорія, організаційні господарські структури, інтегровані підприємницькі структури, онтологічні хиби, логічні помилки.

Статья посвящена вопросу определению научной ценности концепции интегрированных предпринимательских структур. Эта концепция принадлежит к одной из трех альтернативных, в составе которых исследуется проблема процессов создания новых и широкой дифференциации существующих форм организационных хозяйственных структур в условиях современной экономики. Относительно хозяйствующих организационных структур на нынешний момент в экономической науке получены однозначные конечные результаты на уровне эмпирического исследования в форме научного факта. В то же время на уровне теоретического исследования в отношении этих явлений соответствующая форма научного знания еще не достигла завершенной формы – развитой теории, а имеет лишь концептуальный характер – совокупности альтернативных научных гипотез. Автором проведен теоретический анализ совокупности положений указанной концепции с позиций исследования соответствующего явления как предмета, процесса, а также в отношении с внешней средой.

Ключевые слова: научная концепция, описательная научная теория, развитая научная теория, организационные хозяйственные структуры, интегрированные предпринимательские структуры, онтологические ошибки, логические ошибки.

The process of arising new and wide differentiation of types of organizational business structures is inherent to the modern historical stage of the evolution of the economic sphere of being. Though most of the foreign and domestic scientists are united in assessing the objective existence of specific forms of relevant economic phenomena, their positions are fundamentally different in determining their essence and content, expressed systemically in both species and generic terms. Based on this, we can conclude that now in economic science, unambiguous final results have been obtained about economic organizational structures at the level of empirical research in the form of a scientific fact. At the same time, at the level of theoretical research in relation to these phenomena, the corresponding form of scientific knowledge has not reached a completed form to be a developed theory yet but it only has a conceptual character to be a set of alternative scientific hypotheses. For example, we can name the following theoretical concepts of modern business organizational structures. There are integrated corporate structures, integrated entrepreneurial structures and business associations. The concept of integrated entrepreneurial structures is the object of this article, in which the researchers put and theoretically tried to solve the problem of the emergence of new organizational structures in the modern economy for the first time. Accents in learning this problem were placed on the following issues. There are disclosure of the essence of certain specific types of forms of the new existing business structures and their classification the establishment of processes, thanks to these structures arise the definition at a higher level of abstraction of the category of the phenomenon, into which the categories

of specific forms of the relevant structures can be included. Thus, it should be noted that the authors of the concept conducted research within the framework of the first reflection and, consequently, it was methodologically incomplete. In order to solve this problem should be carried out at the level of the second research reflexion. The goals of this research are establishing the availability within the concept of integrated entrepreneurial structures of new elements of scientific knowledge, which is based on the results of the theoretical analysis obtained by its developers and founding methodological, ontological, and logical errors admitted by them. The obtained scientific results within the framework of this concept conducted in accordance the generally recognized methodological requirements of the theoretical research were evaluated from a position of determining the existence of the phenomenon as the subject, as the process, as the relations with the external environment. At the same time, the following methods of conducting a scientific study were used: a comparative analysis, historical analysis, factor analysis, system analysis, categorical analysis, generalization. Based on the results of the analysis of the concept of integrated entrepreneurial structures, the following general conclusions are drawn: there is practically no substantiation of the methodological support for the conduct of scientific research, which makes it impossible to directly evaluate the grounds, on the basis of which the authors of the concept formulated a certain set of theoretical propositions that reveal its content, and also establish the nature of the logical relationship between the concepts, in which these provisions found a reflection; while carrying out the research of the phenomenon, only certain structural elements of theoretical knowledge were covered, in particular, such as the subject and partly as a process; the content of the concept of the phenomenon of integrated entrepreneurial structures, as an object, could not be identified as a specific entity, and the classification of their species forms was implemented on a compilation basis; the concept of integrated entrepreneurial structures cannot be attributed to the type of scientific theory as developed; on the contrary, taking into account the use of methods for creating scientific knowledge, its representation and interpretation, and the availability of quasi-scientific knowledge in this concept, it should be qualified as a descriptive scientific theory; the scientific fact of the existence of new economic structures in the modern economy that was proved by the results of empirical research only indicates the existence of a variety of economic systems of the micro level. Further researches should be oriented on the definition of general and essential features of individual concepts of the corresponding specific phenomena and their association in the scope of a certain group of general concepts that should be considered not as compatible (identical or cross) but as incompatible (opposite).

Keywords: scientific concept, descriptive scientific theory, developed scientific theory, organizational economic structures, integrated entrepreneurial structures, ontological errors, logic errors.

Постановка проблеми. Для сучасного історичного етапу еволюції економічної сфери буття, що охоплює минуле та початок ХХІ сторіччя, характерний процес виникнення нових та широкої диференціації наявних видів суб'єктів господарювання. Зокрема, у науковій економічній літературі виділяють такі нові організаційні господарські структури, як: корпорація, трест, концерн, транснаціональна корпорація, холдинг, фінансово-промислова та промислово-фінансова групи, картель, синдикат, пул, консорціум, кластер, стратегічний альянс, віртуальна корпорація тощо. Хоча більшість як закордонних, так і вітчизняних науковців однакостайні в оцінці об'єктивного існування конкретних форм відповідних економічних явищ, але щодо визначення їх сутності та змісту, виражених системно у формі як видових, так і родових понять, їхні позиції принципово різняться. На підставі цього можна дійти висновку, що стосовно господарюючих організаційних структур натепер в економічній науці отримані однак значні кінцеві результати на рівні емпіричного дослідження у формі наукового факту. Водночас на рівні теоретичного дослідження стосовно цих явищ відповідна форма наукового знання не набула завершеної форми – розви-

нутої теорії, а має лише концептуальний характер – сукупності альтернативних наукових гіпотез. Зокрема, можна виділити такі основні теоретичні концепції сучасних господарюючих організаційних структур: інтегрованих корпоративних структур; інтегрованих підприємницьких структур (інтегрованих бізнес-структур, підприємницьких структур); об'єднаних підприємств. За таких обставин виникає нагальна потреба у проведенні теоретичного аналізу відповідних положень окремо кожної із зазначених концепцій на предмет оцінки як повноти, так і істинності наукового знання, отриманого їх розробниками. Об'єктом цієї статті є концепція інтегрованих підприємницьких структур, у межах якої науковці поставили та спробували теоретично розв'язати проблему появи нових організаційних господарських структур у сучасній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До провідних розробників концепції інтегрованих підприємницьких структур – з позиції як масштабу, так і глибини дослідження проблеми виникнення нових господарюючих структур – можна віднести: Б.З. Мільнера, В.М. Горбатова, П.Ю. Буряка, Л.А. Жданову, А.Е. Какаєву, О.В. Горбачевську, С.В. Кривенка. Акценти у

вивченні зазначеної проблеми були розставлені на такі питання, як: розкриття сутності окремих конкретних видових форм нових наявних господарських структур, а також їх класифікації; встановлення процесів, які забезпечують виникнення відповідних структур; визначення на більш високому рівні абстрагування категорії явища, до обсягу якої категорії конкретних форм згаданих структур можна включити. Таким чином, можна констатувати, що дослідження авторами концепції здійснювалося у межах лише першої рефлексії, а отже, методологічно неповно. За вищезазначених обставин немає достатніх підстав вважати, що сукупність положень концепції інтегрованих корпоративних структур досягли рівня та форми теоретичного наукового знання, що, відповідно, ставить під сумнів їх онтологічну, аксіологічну та праксеологічну цінність. Оцінка якості напрацьованого у межах згаданої концепції відповідного знання, а отже, встановлення його наукової природи й істинності, у тому числі порівняно з альтернативними концепціями, потребує проведення дослідження на рівні другої рефлексії.

Мета статті. Метою цього дослідження є встановлення за результатами проведеного теоретичного аналізу наявності у змісті сукупності положень концепції інтегрованих підприємницьких структур нових елементів наукового знання, отриманих її розробниками, а також виявлення допущених ними методологічних й онтологічних хиб і логічних помилок. Відповідно до загальноновизнаних методологічних вимог щодо проведення теоретичного дослідження отримані наукові результати у межах зазначених концепцій оцінювалися з позицій визначення буття явища як предмета, тобто певної економічної субстанції: її суті та змісту, а також форми її прояву; процесу, тобто обставин виникнення та механізму функціонування; відносин із зовнішнім середовищем, тобто місця у системі більш високого рівня. При цьому були використані такі засоби проведення наукового дослідження: порівняльного аналізу, історичного аналізу, факторного, системного аналізу та категоріального аналізу, а також узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових джерел [1–8] дає змогу таким чином систематизувати основні теоретичні положення концепції інтегрованих підприємницьких структур, які розкривають поняття про зазначене економічне явище:

1. Щодо відповідного явища як предмета: інтегровані підприємницькі структури визначають як певний вид сучасних організацій мікроекономічного рівня, що здійснюють господарську діяльність підприємницького типу;

економічний простір їхньої господарської діяльності охоплює як окремі мезо-, макро-, так і мегаекономічні системи; мотиви діяльності зазначених господарських структур визначаються спільним характером соціально-економічних цілей суб'єктів економічних відносин, які входять до їх складу, а також необхідністю забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності підприємств-членів цих структур або його кардинально підвищити; формоутворюючим елементом інтегрованих підприємницьких структур можуть виступати або окреме підприємство, або сукупність юридичних осіб будь-якого із семи типів економічних організацій мікрорівня; форми прояву інтегрованих підприємницьких структур є неоднорідними та різноманітними.

2. Щодо відповідного явища як процесу: інтегровані підприємницькі структури як явище господарського буття виникають на нинішньому історичному етапі перманентного процесу трансформаційних змін економіки, сучасний тип якої визначається науковцями, що належать до прихильників цієї концепції, як «підприємницька або інноваційна економіка»; обставини, що зумовили появу відповідних господарських організаційних структур, пов'язані з інтернаціоналізацією економічного простору, кардинальним скороченням життєвого циклу економічних інновацій, а також інтенсифікацією процесу їх поширення, процесом загострення конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання у сучасній економіці, що привів до еволюції зазначеного ринкового інституту в якісно нову форму – «гіперконкуренцію»; виникнення зазначеного економічного явища зумовлено дією такого виду загальноеволюційного процесу відтворення суспільного виробництва, як інтеграція, що здійснюється на мікроекономічному рівні; внутрішній тип господарського механізму, що забезпечує утворення та функціонування інтегрованих підприємницьких структур, визначається неоднозначно – або як ієрархічний, або як ринковий, або як координаційний.

3. Щодо відповідного явища як відносин із зовнішнім середовищем: економічне буття сучасного підприємства, а також інтегрованих організаційних структур, які воно утворює, реалізується лише у підприємницькому типі їхньої господарської поведінки; тісний поліфонічний взаємозв'язок, а отже, вплив з боку не тільки економічної, а й інших сфер суспільного буття (соціальної, політичної, екологічної тощо) на функціонування інтегрованих підприємницьких структур; зміна просторових форм ведення конкурентної боротьби (із локальних детермінованих на глобальну), а також розши-

рення засобів здійснення конкуренції між підприємствами (до цінових і нецінових додалися ще й організаційні); комплексний характер господарського механізму, що забезпечує функціонування інтегрованих підприємницьких структур у зовнішньому середовищі, до складу якого входять як ринковий, так і трансринкові суспільні механізми.

Стосовно дослідження явища інтегрованих підприємницьких структур як предмета слід відмітити таку особливість, як відсутність серед розробників відповідної концепції узгодженої позиції у вирішенні питання визначення поняття цього явища. У працях більшості науковців зазначена дефініція відсутня. Ідентифікація явища, тобто його виокремлення із загального економічного середовища мікрорівня, обмежується лише використанням терміна «інтегровані підприємницькі структури», до складної назви якого увійшли терміни, зміст яких було попередньо розкрито у теоріях фірми та підприємства. При цьому слід відмітити, що, хоча у межах зазначеної концепції поняття «інтегровані підприємницькі структури» і має статус загального, його також необхідно кваліфікувати як поняття збірного типу. Як збірне воно об'єднує конкретні поняття сучасних підприємницьких структур, які до того ж, як це буде видно нижче за результатами аналізу їх дефініцій, відрізняються між собою за своєю економічною природою. Наслідком цього факту є як спрощений, так і складні за кількістю рівнів варіанти класифікації видових форм інтегрованих підприємницьких структур, а також те, що завдання розкриття змісту поняття явища було здійснено авторами концепції лише стосовно видових форм зазначених структур.

Альтернативна позиція небагатьох окремих розробників концепції інтегрованих підприємницьких структур передбачає визначення як поняття відповідного явища, так і його характерних особливостей. Водночас для них характерна стилістична неоднозначність у тлумаченні сутності відповідного явища. В економічній літературі можна бачити два варіанти дефініцій інтегрованих підприємницьких структур: 1) під поняттям «інтегрована підприємницька структура» пропонується розуміти «об'єднання самостійно функціонуючих суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм у єдину цілісну систему економічних і фінансових взаємозв'язків з метою отримання синергетичного ефекту та набуття конкурентних переваг [6, с. 167]; 2) під поняттям «підприємницька структура» пропонується розуміти «самостійно господарюючий суб'єкт, що утворюється для задоволення суспільних потреб і являє собою організовану сукупність об'єктів та процесів

(управлінських, виробничих, організаційних, інформаційних), які взаємопов'язані та взаємодіють між собою з метою отримання прибутку підприємцем і/або позитивного соціального ефекту. Підприємницькі структури слід характеризувати як системний об'єкт, що має певні властивості, а саме цілісність, ієрархічність, інтегративність» [7, с. 33].

Спільним в обох варіантах цих дефініцій є таке: слова, що формують складне ім'я відповідного терміна («підприємницька» та «структура»); положення, у якому відповідна організаційна структура визначена як система цілісного типу; положення, у якому визначено, що підприємницькі структури утворюються унаслідок дії процесу інтеграції. Відмінним у зазначених варіантах дефініції базової категорії концепції «інтегрованих підприємницьких структур» є: 1) положення щодо суб'єктів утворення підприємницьких структур (у першій дефініції – це «суб'єкти господарювання різних організаційно-правових форм», тобто підприємства; у другій – підприємець, тобто такий суб'єкт економічних відносин мікрорівня, як домашнє господарство); 2) положення щодо типу підприємницької структури (у першій дефініції – це об'єднання суб'єктів господарювання; у другій – підприємство); 3) положення щодо економічного мотиву утворення підприємницьких структур (у першій дефініції – це «отримання синергетичного ефекту та набуття конкурентних переваг»; у другій – «отримання прибутку... і/або позитивного соціального ефекту».

Слід відмітити, що онтологічною перевагою концепції «інтегрованих підприємницьких структур» над іншими альтернативними концепціями є уведення у науковий дискурс як базової категорії «інтегрована підприємницька структура», яка дає змогу охопити в обсязі відповідного поняття усі сучасні організаційні видові форми підприємницьких структур. Водночас слід зазначити, що головним теоретичним недоліком концепції «інтегрованих підприємницьких структур» є відсутність положення, у якому була б розкрита економічна сутність і зміст відповідного явища. Цей висновок стосується представників, що віднесені як до першої позиції, так і до другої, два варіанти визначення яких слід визнати хибними.

Поряд із висновками, зробленими на підставі результатів аналізу дефініції поняття «інтегровані підприємницькі структури», слід зазначити, що автором її другого варіанту, на відміну від інших представників відповідної концепції, була здійснена спроба розкрити зміст цього поняття. Загальні ознаки, як і частина істотних ознак (цілісність, ієрархічність, інтегративність), знайшли відображення у дефініції поняття «під-

приемницькі структури». Крім того, до переліку основних істотних ознак поняття явища були віднесені ще й такі: нестабільність окремих параметрів і стохастичність поведінки, що зумовлено об'єктивно існуючими розбіжностями та суперечливістю інтересів різних компонентів системи; непередбачуваність поведінки у конкретних умовах, що пов'язано із впливом випадкових факторів, розбіжністю інтересів економічних суб'єктів і суб'єктів управління на різних рівнях, недостовірністю інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища; здатність і прагнення до цілеутворення. Цілі можуть як задаватися ззовні, так і формуватися всередині системи. Слід зазначити, що цілі підсистем підприємницької структури не збігаються із цілями системи загалом, але повинні бути підпорядковані їм; можливість адаптуватися до мінливих умов внутрішнього та зовнішнього середовища, що має як позитивні, так і негативні наслідки [7, с. 33–34]. Стосовно наведеного переліку істотних ознак поняття «підприємницькі структури», а також на основі аналізу їх змісту можна стверджувати таке: як між окремими групами ознак, так і між деякими із них та дефініцією досліджуваного явища спостерігається змістовна невідповідність. Зокрема, це стосується, з одного боку, стохастичності та непередбачуваності поведінки підприємницької структури, з іншого – таких ознак, як здатності та прагнення до цілеутворення, а також положення із дефініції, що її діяльності притаманний організований характер; перші дві ознаки не розкривають змісту підприємницької структури, а можуть бути притаманні поняттям зовнішнього та внутрішнього середовища, в умовах яких виникає потреба у створенні підприємницької структури та здійснюється її функціонування; для визначення переліку істотних ознак підприємницької структури автором були використані ознаки однієї з її видових форм – підприємства. Додатковим підтвердженням цього висновку є ознаки, які наведені у дефініції поняття явища (цілісність, ієрархічність, інтегративність). На основі вищезазначеного слід дійти висновку, що автор не зміг розкрити зміст поняття «підприємницькі структури». Основна причина зазначеного негативного наукового результату полягає в еkleктичному використанні теорії фірми неінституціональної школи як передпосилкового знання конкретно-наукового рівня пізнання під час проведення дослідження відповідного явища.

У вирішенні теоретичного питання щодо класифікації видових форм інтегрованих підприємницьких структур між авторами відповідної наукової концепції немає узгодженої позиції. Аналіз економічної літератури [1–4], присвяче-

ної зазначеній проблематиці, дає змогу виділити два підходи у дослідженні цього питання: 1) спрощений, що передбачає включення до обсягу базового загального поняття усі конкретні поняття, які характеризують окремі видові форми підприємницьких структур; 2) комплексний, що передбачає групування окремих видових форм за певними спільними ознаками, наслідком чого є виділення понять явищ, які одночасно кваліфікують як одиничні щодо поняття «інтегровані підприємницькі структури» і як загальні щодо понять видових форм зазначених структур. Тобто класифікація підприємницьких структур здійснюється не тільки за видами, а ще і за типами.

Порівняльний аналіз змісту господарських організаційних структур, які включені до класифікації форм інтегрованих підприємницьких структур, розробленої за спрощеним підходом, дає підстави стверджувати, що як ознаки проведення логічної процедури їх групування були використані лише дві: певний тип господарської діяльності, притаманний будь-якій із видових форм зазначених структур, – підприємницький; певний вид системоутворюючого процесу, унаслідок якого ці структури формуються, – процес інтеграції. Щодо наведених класифікаційних ознак необхідно зробити такі зауваження: їх недостатньо (вони не враховують спільні ознаки між окремими групами видових форм, а отже, групування було необхідно здійснювати не тільки за видами, а ще й за типами); відповідні ознаки необґрунтовано визначені як класифікаційні (процес інтеграції організаційних структур приводить до утворення більш складних систем цілісного типу, поряд із тим, що серед видових форм інтегрованих підприємницьких структур є такі, що належать до систем сумативного типу, а отже, їх виникнення зумовлено дією зовсім інших процесів; не всі із сучасних нових організаційних структур, які були віднесені до видових форм інтегрованих підприємницьких структур, здатні здійснювати господарську діяльність взагалі та підприємницьку зокрема).

Стосовно комплексного підходу необхідно зазначити, що на його основі розроблено три варіанти класифікації форм інтегрованих підприємницьких структур. Спільним для цих варіантів є використання класифікаційних ознак, які були застосовані у спрощеному підході групування видових форм підприємницьких структур. Відрізняються ж вони між собою класифікаційними ознаками, на підставі яких визначені типи цих структур. У першому варіанті класифікації для диференціації типу інтегрованих підприємницьких структур як основу логічної процедури поділу понять визначено характер економічних відносин між підприєм-

ствами, які їх сформували. Зокрема, автор відповідного варіанту класифікації виокремлює два типи: групу видових форм із «симетричною структурою» та «несиметричною структурою». Основною істотною ознакою першого типу підприємницьких структур визначено те, що підприємства-учасники «зберігають свою незалежність та права юридичної особи» або є «частково залежні» [3, с. 118]. Основною істотною ознакою другого типу підприємницьких структур визначено те, що їх учасниками є «залежні підприємства», окремі з яких втрачають «частину самостійності» [3, с. 119]. Відмінність між групами структур першого та другого типу щодо положення про втрату підприємствами частини їх самостійності пояснюється тим, що у першому разі підприємства-члени «права у галузі управління нікому не передають» [3, с. 118], а у другому – частина підприємств-членів «передають певні функції управління іншим» [3, с. 119]. Графічна реконструкція першого варіанту класифікації інтегрованих підприємницьких структур на основі комплексного підходу наведена на рисунку 1.

Щодо класифікаційних ознак першого варіанту типологізації видових форм інтегрованих підприємницьких структур необхідно зробити такі зауваження: склад ознак групи видових форм із симетричною структурою відрізняється від групи із несиметричною

структурою (у першій групі окрім характеру економічних відносин між підприємствами використана додатково ще й така ознака, як збереження за кожним із цих підприємств права юридичної особи. Слід відмітити, що автором класифікації під час її розроблення було порушено перше правило логічної процедури поділу понять, згідно з яким поділ має здійснюватися за однією основою; автором не розкрито зміст головної ознаки класифікації – характеру економічних відносин між підприємствами, які утворюють окремі видові форми інтегрованих підприємницьких структур. Унаслідок цього стає незрозумілим, якої сфери економічних відносин це стосується (власності, організаційних, комерційних, виробничих, управління тощо). Отже, здійснення логічної процедури поділу понять під час визначення автором засад і формуванні відповідної класифікації має ознаки суб'єктивності й еkleктичності; авторський термін «частково незалежні підприємства» використано для визначення класифікаційних груп різного рівня загальності (у разі «симетричної структури» цей термін застосовано для визначення частини об'єктів, які включено до обсягу зазначеного поняття). Це привело до виділення проміжної класифікаційної ланки між типом і видом інтегрованих підприємницьких структур; у разі «несиметричної структури» термін «частково незалежні підприємства» застосовано



Рис. 1. Перший варіант класифікації інтегрованих підприємницьких структур на основі комплексного підходу

для визначення усіх об'єктів, які включено до обсягу зазначеного поняття. Отже, він розглядається як синонімічне ім'я цього поняття, що має статус класифікаційної групи як окремого типу інтегрованих підприємницьких структур); ознаку, на основі якої дві класифікаційні групи, що до того ж позначені одним терміном – «частково незалежні підприємства», необхідно визнати поняттям про неможливе (якщо підприємство унаслідок певних процесів позбавляють або воно втрачає функції управління чи їх частину, то ця юридична особа одночасно втрачає дві свої характерні ознаки як суб'єкта господарювання – організаційну цілісність (єдність) і господарську самостійність. За таких обставин воно позбавляється економічного статусу підприємства та перетворюється на структурний підрозділ іншого або нового суб'єкта господарювання). На підставі поданих зауважень можна дійти висновку, що спосіб типологізації видів форм інтегрованих підприємницьких структур, який було використано у першому варіанті їх класифікації на основі комплексного підходу, слід вважати хибним.

У другому варіанті класифікації для диференціації типу інтегрованих підприємницьких структур як основу логічної процедури поділу понять визначено дві класифікаційні ознаки. Перша з них, яка стосується характеру діяльності інтегрованих підприємницьких струк-

тур, забезпечила поділ їх видових форм на два типи: комерційні та некомерційні. Якщо підприємницькі структури некомерційного типу диференційовані лише за видовими формами, то стосовно структур комерційного типу передбачена проміжна класифікаційна ланка, у складі якої визначено три окремі підкласи (підтипи): договірні, статутні, змішані. Як основу здійснення логічної операції поділу понять було використано юридичний спосіб утворення господарських структур. До складу зазначених підтипів включені окремі видові форми відповідних господарських структур. Графічна форма другого варіанту класифікації інтегрованих підприємницьких структур на основі комплексного підходу подана на рисунку 2 [3, с. 167].

Щодо класифікаційних ознак другого варіанту типологізації видів форм інтегрованих підприємницьких структур на основі комплексного підходу необхідно зробити такі зауваження: автором не розкрито, а отже, не визначено зміст основної класифікаційної ознаки, на підставі якої здійснено поділ інтегрованих структур на два вищезазначені типи, тому незрозумілим є смисл термінів «комерційні та некомерційні структури»; класифікаційна ознака для групування видів форм інтегрованих структур комерційного типу уведена та використана автором методологічно необґрунтовано та неправомірно. На підставі цих зауважень можна



Рис. 2. Другий варіант класифікації інтегрованих підприємницьких структур на основі комплексного підходу

дійти висновку, що спосіб типологізації видових форм інтегрованих підприємницьких структур, який було використано у другому варіанті їх класифікації на основі комплексного підходу, слід вважати також хибним.

Третій варіант класифікації інтегрованих підприємницьких структур, розроблений на основі комплексного підходу, відрізняється від двох попередніх значно більшою кількістю видових форм, а відповідно, обсягом поняття цього явища. Водночас авторами цього варіанту класифікації визнається, що основними загальними ознаками поняття зазначених видових форм є те, що вони є інтегрованими організаційними структурами, які здійснюють підприємницьку діяльність. Інша відмінність третього варіанту, уже якісного характеру, стосується класифікаційної ознаки типологізації інтегрованих підприємницьких структур. Основою для проведення логічної процедури поділу цього поняття авторами визначено «форму інтеграції господарюючих суб'єктів у сфері управління їхньою діяльністю» [1, с. 23, 576]. У зв'язку з цим виділено дві форми інтеграції – вертикальну та горизонтальну. Відмінність між ними полягає у

різному типі господарського механізму, який забезпечує взаємодію підприємств, що утворюють два типи інтегрованих підприємницьких структур: «вертикальні інтегровані організаційні структури» («корпоративні групи» або «корпоративні організації»), які функціонують на основі ієрархічного механізму [1, с. 576]; «горизонтальні інтегровані організаційні структури» («горизонтальні асоціативні структури» або «мережеві організації»), які функціонують на основі ринкового механізму [1, с. 576, 768].

Графічна реконструкція третього варіанту класифікації інтегрованих підприємницьких структур на основі комплексного підходу подана на рисунку 3.

Щодо класифікаційних ознак третього варіанту типологізації видових форм інтегрованих підприємницьких структур на основі комплексного підходу необхідно зробити такі зауваження: відповідна класифікаційна ознака необґрунтовано визначена авторами як основа поділу родового загального поняття. Категорія «форма інтеграції господарюючих суб'єктів у сфері управління їхньою діяльністю» є хибною за своїм змістом, а отже, є поняттям про немож-



Рис. 3. Третій варіант класифікації інтегрованих підприємницьких структур на основі комплексного підходу

ливе; зазначена класифікаційна ознака неадекватна об'єкту поділу. Фактично об'єктом є організаційна структура, тоді як має бути, виходячи із смислу назви терміну, яким позначається відповідна ознака, система управління; окремі видові форми, поняття яких тотожні за змістом (кластер і мережева організація у районах із малими виробничими фірмами) або перебувають у відношенні підпорядкування (корпорація та корпорація із внутрішніми ринками), помилково віднесені до різних типів інтегрованих підприємницьких структур. Причиною зазначеної помилки є неповне (одностороннє) розкриття змісту понять зазначених явищ. На підставі представлених зауважень можна дійти висновку, що спосіб типологізації видових форм інтегрованих підприємницьких структур, який було використано у третьому варіанті їх класифікації на основі комплексного підходу, слід вважати також хибним.

Відмінності між різними варіантами класифікації видових форм інтегрованих підприємницьких структур проявляються не тільки у підходах щодо її розроблення, визначенні змісту та складу класифікаційних ознак, рівнів групування та кількості включених видових форм, а також у дефініціях конкретних одиничних форм. Відмінності між варіантами класифікації інтегрованих підприємницьких структур щодо кількості включених видових форм пояснюється тим, що стосовно окремих інтегрованих структур позиції авторів не збігаються у визначенні їх підприємницької суті.

Проаналізувавши явище інтегрованих підприємницьких структур як предмета, необхідно, дотримуючись методологічних вимог, перейти до наступного етапу – дослідивши його як процес. Із складної назви поняття зазначеного явища видно, що формування зазначених структур забезпечує процес інтеграції. Хоча процес інтеграції і визначено як структуроутворюючий, зміст його поняття слід вважати суперечливим й остаточно не розкритим. У складі видових форм відповідної організаційної структури є ті, що належать до систем як цілісного, так і сумативного типу. Останні, на нашу думку, виникають унаслідок дії інших видів загального процесу відтворення суспільного виробництва, зокрема об'єднання. Відсутність у авторів цієї концепції чітко сформульованого змісту поняття «процес інтеграції» привела до еkleктичного підходу у вирішенні зазначеної теоретичної проблеми, унаслідок чого поняття процесів інтеграції й об'єднання кваліфіковані як тотожні. Крім того, необхідно відмітити, що організаційні структури цілісного типу утворюються через дію не тільки процесу інтеграції, але процесу концентрації осново капіталу

підприємства. І хоча деякі з авторів концепції інтегрованих підприємницьких структур наголошують на участі відповідного процесу у формуванні організаційних структур [5, с. 10–16], його поняття неправомірно та необґрунтовано ототожнюється із поняттям процесу інтеграції. На противагу цьому положенню слід зазначити, що процес концентрації капіталу підприємства має суттєві відмінності від процесу інтеграції. Останні стосуються як об'єкта організаційних змін (окреме підприємство/група підприємств), так і способу їх здійснення (власними силами підприємства/придбання та злиття).

Що стосується завершального етапу процесу теоретичного дослідження – визначення відносин явища із зовнішнім середовищем, то необхідно відмітити, що авторами концепції інтегрованих підприємницьких структур отримані певні наукові результати. Із аналізу контексту терміна «інтегровані підприємницькі структури» можна стверджувати, що як співвідносне поняття щодо нього слід використати поняття «підприємницька діяльність», або «підприємництво». Існування відповідного явища неможливе та немислиме без наявності певної організаційної структури, через яку зазначена діяльність може здійснюватися. Водночас на роль безвідносного поняття не можуть претендувати такі поняття, як: процес інтеграції, тому що щодо нього поняття «організаційна структура» виступає як співвідносне; «організаційна структура», тому що це поняття перебуває у відношенні до поняття «інтегровані підприємницькі структури» як загальне щодо одиничного. Таким чином, можна вважати до певної міри вирішеним, хоча і за відсутності належного обґрунтування у авторів концепції логічного аспекту проблеми відносин певного явища із зовнішнім середовищем. Системний аспект згаданої проблеми можна вважати вирішеним майже повною мірою. Зокрема, авторами концепції чітко окреслені такі положення: інтегровані підприємницькі структури є сучасним економічним явищем; їх виникнення зумовлено економічним прогресом, а вони, у свою чергу, є одним із основних чинників процесу еволюції господарської сфери буття суспільства на сучасному історичному етапі; зазначені структури є суб'єктом господарських відносин мікроекономічного рівня; стосовно інших господарюючих суб'єктів члени відповідних організаційні структури перебувають у відносинах конкуренції або співробітництва. Водночас слід відмітити, що авторами концепції не повною мірою окреслено, у межах яких економічних систем відповідні видові форми зазначених організаційних структур повинні та здатні забезпечувати їх учасникам або засновникам можливості набуття конку-

рентних переваг та здійснення підприємницької діяльності. Отже, можна констатувати, що проблема відносин відповідного явища із зовнішнім середовищем вирішена лише частково та недостатньо обґрунтовано.

Висновки. На підставі результатів проведеного аналізу концепції інтегрованих корпоративних структур були зроблені такі узагальнюючі висновки:

1. Практично відсутнє обґрунтування методологічного забезпечення проведення наукового дослідження, що не дає можливості безпосередньо оцінити підстави, на базі яких авторами концепції була сформульована певна сукупність теоретичних положень, що розкривають її зміст, а також встановити характер логічного відношення між поняттями, у яких зазначені положення знаходять відображення. У результаті у логічній процедурі визначення понять були застосовані такі її види, як контекстуальне й аксіоматичне визначення, а у розкритті їхнього змісту такий вид умовиводу, як аналогія, що методологічно не дає можливості повною мірою та науково обґрунтовано розкрити зміст відповідних понять досліджених явищ.

2. Під час проведення дослідження явища були охоплені всі окремі структурні елементи

наукового теоретичного знання, зокрема такі як предмет, а також частково як процес і відносини із зовнішнім середовищем. Зміст поняття явища інтегрованих підприємницьких структур як предмета не вдалося повністю ідентифікувати як певну своєрідність, а класифікацію їх видових форм було здійснено на компілятивній основі.

4. Концепцію інтегрованих підприємницьких структур не можна віднести до такого типу наукової теорії, як розвинута, навпаки, з урахуванням використаних засобів створення наукового знання, його представлення й інтерпретації, а також наявності у зазначеній концепції елементів квазінаукового знання, її слід кваліфікувати як описову наукову теорію.

5. Доведений за підсумками емпіричних досліджень науковий факт існування нових господарських структур у сучасній економіці лише свідчить про наявність розмаїття економічних систем мікрорівня. Подальші дослідження мають бути орієнтовані на визначенні загальних та істотних ознак одиничних понять відповідних конкретних явищ та їх об'єднання в обсязі певної групи загальних понять, які слід розглядати не як сумісні (тотожні або перехресні), а як несумісні (протилежні).

Список використаних джерел:

1. Теория организации / Под ред. Б.З. Мильнера; учеб. [6-е изд. перер. и доп.] М.: ИНФРА М, 2008. 797 с.
2. Попов А.И. Экономическая теория: учебник для вузов / А.И. Попов. 4-е изд. СПб.: Питер, 2006. 544 с.
3. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. Х.: ИНЖЕК, 2006. 592 с.
4. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал: монографія / П.Ю. Буряк. Л.: Логос, 2007. 468 с.
5. Жданова Л.А. Организация и управление фирмой в развитых странах: учебник / Л.А. Жданова. М.: «Экономика», 2008. 637 с.
6. Какаева А.Е. Инновационный бизнес. Стратегическое управление развитием: учебное пособие / А.Е. Какаева, Е.Н. Дуненкова. М.: Дело, 2010. 176 с.
7. Горбачевська О.В. Розвиток інтегрованих підприємницьких структур в економічній системі України / О.В. Горбачевська // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 5. С. 166–170.
8. Кривенко С.В. Інноваційний механізм формування конкурентоспроможних підприємницьких структур / С.В. Кривенко // Економічний часопис-XXI. 2014. № 5–6. С. 33–36.

Войченко Т.О.кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління та економіки водного транспорту
Державного університету інфраструктури та технологій**Мельниченко Н.Д.**старший викладач кафедри управління
та економіки водного транспорту
Державного університету інфраструктури та технологій

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЯХ

У статті розглянуто напрями підвищення ефективності експлуатації суден шляхом удосконалення якості управлінських рішень за рахунок упровадження системи підтримки їх прийняття (СППР). Визначено, що на сучасному етапі в судноплавних компаніях (СК) практично відсутня повнофункціональна версія інструментарію для оперативного управління роботою флоту. Виявлено основні проблеми наявних систем планування діяльності підприємств водного транспорту і сформульовані напрями їх розвитку з метою підвищення ефективності транспортного процесу. Окреслені завдання менеджменту в системі управління роботою судноплавної компанії з урахуванням зовнішніх ризиків, які потребують постійного відстеження ситуації і внесення коригувань у планування роботи компанії. Поданий алгоритм функціонування системи підтримки прийняття рішень, в основу якого закладено принципи безперервного планування як одного з найважливіших шляхів підвищення ефективності прийняття економіко-управлінських рішень і отримання відчутних фінансових переваг.

Ключові слова: управлінські рішення, безперервне планування, виробничо-господарська діяльність судноплавної компанії.

В статье рассмотрены направления повышения эффективности эксплуатации судов путем улучшения качества управленческих решений за счет внедрения системы поддержки их принятия. Определено, что на современном этапе в судоходных компаниях практически отсутствует полнофункциональная версия инструментария для оперативного управления работой флота. Выявлены основные проблемы существующих систем планирования деятельности предприятий водного транспорта и сформулированы направления их развития с целью повышения эффективности транспортного процесса. Обозначены задачи менеджмента в системе управления работой судоходной компании с учетом внешних рисков, требующих постоянного отслеживания ситуации и внесения корректировок в планирование работы компании. Представлен алгоритм функционирования системы поддержки принятия решений, в основу которого заложены принципы непрерывного планирования как одного из важнейших путей повышения эффективности принятия экономико-управленческих решений и получения ощутимых финансовых преимуществ.

Ключевые слова: управленческие решения, непрерывное планирование, производственно-хозяйственная деятельность судоходной компании.

In the article, the directions for increasing the efficiency of vessel operation by means of improving the quality of management decisions are considered through the introduction of a system for supporting their adoption. It is determined that at the present stage in shipping companies this principle is practically not used because of the lack of a fully functional version of the toolkit for operational control of the fleet operation. The main problems of the existing planning systems for the activity of water transport enterprises are identified and directions for their development are formulated with the aim of increasing the efficiency of the transport process. The tasks of management in the system of planning and managing the work of a shipping company in new business conditions are identified, taking into account external risks that require constant monitoring of the situation and making adjustments to the company's work planning. Simulation of planning decisions on the basis of automation allows providing positive effects and increasing the effectiveness of the main operational and economic criteria for the shipping company. An algorithm for the functioning of the decision support system is presented, which is based on the principles of continuous planning as one of the most important ways to increase the efficiency of making economic and managerial decisions and obtain tangible financial benefits. The solution to the problem of transition to continuous planning should be accompanied by the introduction

of new technologies, through which a cumbersome and laborious planning process becomes a normal component of management at all levels of the management structure. The use of modern information technologies combined with the integrated approach to the problems of solving the listed tasks within the framework of the described system will make it possible to significantly improve the quality of the decisions made, to transfer the best management experience to current decisions, and to automate the planning process in relation to modern business environment. Implementation of the system of making managerial decisions into the practice of SC, built on the principles of continuous planning, will allow them not only to more flexibly respond to changes in external and internal factors of influence but also to consider the most possible variants of the course of events before they occurred. The latter is especially important in terms of growing competition in the market for transport services.

Keywords: managerial decisions, continuous planning, business and operations of shipping company.

Постановка проблеми. В основі виробничо-господарської діяльності судноплавної компанії лежить експлуатаційна робота, яка полягає в організації транспортного процесу з використанням наявного в розпорядженні компанії флоту й урахуванням зовнішніх факторів впливу. Діяльність підприємств водного транспорту формується не як випадковий набір компонентів, а як струнка система взаємопов'язаних частин (провізна спроможність флоту і пропускна здатність портів, природні і шляхові умови, сезонність роботи, розвиток економіки регіонів, попит на перевезення і якісний розвиток транспортних засобів тощо). Будь-яка зміна стану навіть однієї компоненти викликає зміну поведінки системи загалом. Таким чином, завдання оперативного управління та планування на водному транспорті має складний, багатофакторний характер. Найбільш поширена натеper реактивна система управління та планування виробничо-господарської діяльності більшості СК, в основі якої лежить прийняття рішень у відповідь на ті чи інші зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, не відповідає сучасним вимогам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями економіки та планування на транспорті займався багато закордонних та вітчизняних учених, завдяки яким наука про управління напрацювала чималий теоретичний і фактичний матеріал. Серед них слід виділити Дж. Бігеля, Р. Конвея, А.Л. Томпсона, В.П. Зачесова, О.Г. Малишкіна, Л.В. Багорова, О.П. Ірхіна, В.С. Суворова, В.В. Віннікова, С.М. Абалоніна, В.А. Персіанова та інших. При цьому недостатньо вивченими залишаються методологічні питання обґрунтування управлінських рішень в основній діяльності судноплавних компаній, незважаючи на те, що в практиці транспортного менеджменту проблема безперервного підходу до планової діяльності стає все більш актуальною.

Метою дослідження є вдосконалення підходів до функціонування системи прийняття управлінських рішень у судноплавних компаніях, в основу якої закладено принципи безперервного планування транспортного

процесу в загальній системі транспортного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуально нагадати, що на водному транспорті СППР стали поширювати ще в 1960-ті роки, коли з'явилися автоматизовані системи управління (АСУ). Але потім виникли певні труднощі, і в подальшому проект не був реалізований комплексно [1]. У межах технічних проектів обчислювального центру пароплавств центральних басейнів робилися спроби створення інтегрованих баз даних, методик вирішення завдань прогнозування транспортних операцій і моделювання транспортного процесу (в масштабах пароплавства), оптимізації планів подачі порожніх суден під навантаження, автоматичного ведення дислокації флоту з використанням комп'ютерів, розроблення декадних планів роботи флоту і річних планів перевезень вантажів [2]. У радянські роки на практиці було прийнято виділяти лінійну і рейсову форми організації руху суден; перша з них вважалася найбільш придатною для умов планової економіки і характеризувалася наявністю вантажопотоків великої потужності. Перехід країни на ринкову економіку природним чином вплинув як на галузь загалом, так і на окремі підприємства. Потреби планової економіки, враховані в АСУ «Річфлот», виявилися незатребуваними. Крім того, перехід до роботи в ринкових умовах зумовив необхідність швидкого реагування на зміни, що відбуваються як на фрахтовому ринку, так і на водних шляхах, що диктує нові вимоги до АСУ. Методи планування й управління роботою флоту, що використовувалися в лінійному судноплавстві, втратили актуальність і потребували коригування з урахуванням нових умов господарювання. Зміни відбулися не тільки в зовнішньому середовищі, а й у процесі організації експлуатації суден [1]. Нині переважає рейсова форма з окремими елементами «лінійності» (в частині освоєння контрактних вантажопотоків), які виражаються в наявності декількох стійких вантажопотоків протягом усього навігаційного періоду. Стійкі вантажопотоки, як правило, на контрактній

основі, піддаються плануванню із застосуванням засобів автоматизації. Нестабільність зовнішніх обставин виражається в істотній зміні: обсягу вантажів, що пред'являються до перевезення протягом всього періоду планування (будь-то декада, місяць, навігація); пунктів розвантаження і навантаження; шляхових умов, а також у раптовій появі нового вантажопотоку або відмові вантажовідправника від послуг із перевезення вантажів. Тому намічений раніше порядок дій, система планування використання флоту підлягають коригуванню. Номінально, як і раніше, залишаються 3 рівні планування [3]: навігаційне (не застосовується в колишньому вигляді), місячне й оперативне. Однак на практиці частіше застосовується довгострокове бізнес-планування – під час планування доходів будується план перевезень на рік (навігацію). При цьому ставляться два ключових завдання-прогнози: вантажної бази (обсяги, вантажопотоки) і використання суден. Потреба у флоті визначається на основі аналізу декількох варіантів вантажної бази. Потім досліджуються можливі відхилення та їх вплив на план. Важливо відзначити, що формування плану пов'язано з великим ризиком його невиконання (через відсутність натепер такого органа централізованого планування, як Держплан за планової економіки). А якщо є ризик, то необхідно постійно відстежувати ситуацію і вносити корективи. Короткострокове планування (місячне або кварталне) покликане уточнювати критерії бізнес-плану. У такому часовому інтервалі на основі вже укладених контрактів і уточнених прогнозів очікуваних змін у вантажопотоках або у функціонуванні транспортної системи також вирішується завдання визначення потреби у флоті, аналізуються можливі коригування у його складі (введення/виведення в/з експлуатації, перерозподіл суден по інших вантажопотоках тощо). Оперативне, рейсове планування фактично полягає в уточненні призначення конкретних суден на одиничні або послідовні рейси, в розрахунку технічних і економічних показників планованих рейсів, що на сучасному етапі є основним підходом. Перераховані рівні планування повинні бути взаємопов'язані між собою, оскільки очевидно, що зміни на будь-якому з них впливають на інші. Так з'явилася необхідність у формуванні концепції безперервного планування роботи флоту [3]. Зараз функції, які повинні виконувати інформаційні системи, розділилися: ведення бухгалтерського обліку здійснюється за допомогою програм, побудованих на платформі 1С, завдання оперативного управління вирішуються із застосуванням інформаційної системи F/3. А питання оптимі-

зації річних планів і використання моделювання транспортного процесу на рівні пароплавства (включаючи оптимізацію планів подачі порожніх суден під навантаження на довгострокову перспективу) перетворилися на другорядні [5]. У межах однієї навігації обсяги перевезень вантажів загалом можуть змінюватися незначно, але на/в оперативному інтервалі (декада, місяць) їх коригування може бути дуже істотним. Більше того, значна кількість замовлень зазвичай виникає не до початку сезону, а безпосередньо у процесі його розвитку. Така ситуація змушує приймати рішення про перерозподіл флоту, що знаходиться в експлуатації, про тимчасове введення/виведення деяких суден, а також про оренду (або про її завершення) стороннього флоту. Таким чином, перед СК постає досить широкий спектр завдань. З'являється потреба в актуалізації інформації щодо раціонального закріплення суден за вантажопотоками з урахуванням перегону флоту з інших ліній (рейсів) або його введення в експлуатацію, в тому числі з тимчасового відстою протягом навігації. Поряд із коригуванням розрахункових даних персоналу берегових служб СК необхідно виконувати своєчасне документальне супроводження процесів, пов'язаних з оперативним управлінням, беручи до уваги вплив багатьох факторів, у тому числі кон'юнктури ринку, політичних і економічних процесів, стану водних шляхів. Менеджменту СК постійно доводиться вирішувати завдання планування на різних рівнях, беручи на себе всю повноту відповідальності, адже одна неправильна дія здатна обернутися серйозними наслідками – зниженням прибутку від перевезень. Проте, як і раніше, низькою залишається якість оцінки потенційних ризиків в умовах багатоваріантності і непередбачуваності сценаріїв розвитку транспортної системи. На ринках із високим ступенем конкуренції кожен крок повинен бути не тільки обґрунтованим, але й оперативним. Тому одним із найважливіших завдань великої СК є оптимізація своїх витрат, що передбачає пошук раціональної схеми розстановки флоту та його роботи. Однак останнє з низки причин переважно не відбувається. На практиці має місце оптимізація витрат, яка може здійснюватися, наприклад, за рахунок скорочення чисельності персоналу, ліквідації другорядних напрямів діяльності (часто мають соціальний характер), виведення з експлуатації суден, не зайнятих в основному виробничому процесі. З іншого боку, подібна необхідність зводиться до потреби в різноманітних розрахунках, які займають багато часу під час проведення обчислень із частковою, але не комплексною автоматизацією. Перелік

викладених завдань і супроводжуючих їх труднощів свідчить про те, що застосування сучасних методологічних підходів спільно з інформаційно-програмними засобами є запорукою ефективного управління в сучасних умовах. Таким чином, є підстави стверджувати: необхідно розробляти і використовувати спеціалізовані СППР. І їх створення видається цілком досяжною метою. СППР, залежно від предметної сфери, даються різні визначення, але сенс єдиний – інтерактивна автоматизована система, яка допомагає менеджерам приймати рішення під час використання даних і моделей для усунення неструктурованих проблем у ситуаціях, коли неможливо або небажано застосовувати автоматичну систему, що виконує весь процес вирішення [4, 5]. Актуальна система повинна формуватися з урахуванням розумних потреб сучасної СК, особливостей її діяльності з планування та оперування роботою флоту. Важливо брати до уваги й економічний складник – досягнення певної фінансової вигоди, яка виступає як критерій вибору конкретної СППР. Укрупнений алгоритм СППР у вигляді схеми поданий на рис. 1 [6].

Використання СППР дає змогу СК отримати відчутні переваги:

1. Формальний опис і систематизація всіх дій, пов'язаних з оперативним управлінням роботою флоту (оперування), а також облік факторів, що впливають на функцію мети, і збільшення «глибини» планування під час зіставлення трудомісткості процесу.

2. Стандартизація структури і методів обробки інформації як на етапі введення вихідних даних, так і на стадії отримання показників оцінки, тобто отримання для підрозділів прозорого механізму доступу до відомостей.

3. Зниження трудомісткості складання звітних і планових документів.

4. Проведення різноманітних розрахунків за короткий період із мінімальними затратами і зменшеним навантаженням на персонал та, як наслідок, вивільнення часу для інших операцій (або можливість працювати більш якісно).

5. Для персоналу служби експлуатації флоту – можливість використання інструменту всебічної оцінки, що дає змогу оперативно уточнювати

тайм-чартерний еквівалент і встановлювати оптимальну фрахтову ставку, моделювати різні варіанти розвитку подій з метою вибору тактики ведення процесу укладення договору на перевезення вантажу.

6. Можливість використовувати цю модель як у діалоговому, так і в напівавтоматичному режимі завдяки єдиним принципам системи накопичення інформації для коригування параметрів моделі з урахуванням поточної реальності.

7. Контроль відхилення від плану із застосуванням системи показників (індикаторів) його виконання.

8. Підвищення продуктивності праці співробітників СК.

9. Можливість визначення прихованих резервів для їх подальшої реалізації.

10. Для менеджменту вищої ланки – оперативний контроль процесів без відволікання і перевантаження берегового персоналу додатковими запитами, а також отримання комплексного економічного обґрунтування по кожному з прийнятих рішень про призначення або перепризначення судна.

11. Прозорість діяльності різних підрозділів, зайнятих безпосереднім управлінням роботою флоту.

Пропонована система дає змогу реалізувати сукупність розрахунків, які супроводжують процес планування роботи флоту сучасної СК,



Рис. 1. Укрупнений алгоритм СППР для СК

виконувати обробку інформації про зовнішнє середовище і враховувати прийняті користувачами системи оперативні рішення. Для забезпечення описаних властивостей до складу цієї системи пропонується включити 7 основних модулів із блоками, які вирішують їх підзадачі.

Модуль 1. «Формування вихідних даних і налаштувань»:

Блок 1. Шляхові умови: характеристика навігаційної обстановки. Параметри, що впливають на швидкість руху суден, допустиму осадку, можливості подолання ділянок водних шляхів (каналів, проток, шлюзів, водосховищ тощо) і заходу в певні порти, а також моменти початку і закінчення робіт на певних відрізках. Формування бази нормативів часу проходження флоту по ділянках водних шляхів.

Блок 2. Дислокація флоту: набори початкових сполучень рейсів. Вхідні параметри дислокації суден, інформація про готовність прийняття конкретного вантажу, запас на поточний момент часу; технічний стан, необхідність проведення ремонтних робіт або огляду контролюючими органами. Формування прогнозів на прибуття в можливі пункти навантажень.

Блок 3. Параметри шляхових умов: налаштування, які визначаються особливостями діяльності, пов'язаними з попередньою оцінкою завантаженості водних шляхів. Статистична оцінка поточної ситуації із затримками у проходженні ділянок. Налаштування може здійснюватися як за допомогою закріплення суден за визначеними відрізками в конкретний період, так і за рахунок коригування діаграми густоти вантажних і пасажирських перевезень.

Блок 4. Ресурси флоту: кількісний склад флоту за типами. Налаштування шляхом формування таблиці «Наявність суден». Їх список може формуватися докладно, із зазначенням найменування кожного з них. Додатково проводиться налаштування варіантів підготовки складів із барж і штовхачів.

Блок 5. Кореспонденція вантажопотоків: налаштування вихідних даних задаються значеннями поточної і перспективної дислокацій вантажопотоків на водній ділянці, обсягу перевезень по місяцях, найменування номенклатури.

Блок 6. Період планування: налаштування вихідних даних задаються числовими значеннями прогнозного періоду. Діапазоном виступають поточна актуальна й остаточна дати горизонту планування. Період уточнюється залежно від потреби, що залежить від стабільності фактичних замовлень і шляхових умов.

Модуль 2. «Формування масиву варіантів схем освоєння вантажопотоків»:

Блок 1. Варіанти поєднань: може бути реалізований у вигляді алгоритму перебору варі-

антів поєднань вантажних кілець і «вертушок». Під час формування попередніх схем освоєння вантажопотоків враховується ймовірність взаємного поєднання перевезення нового вантажу після попереднього з урахуванням його навантажувального обсягу.

Модуль 3. «Моделювання експлуатаційних показників роботи флоту»:

Блок 1. Імітаційне моделювання: як змінні параметри імітаційної моделі можуть бути використані потреба у флоті, кількість відправлень суден кожного типу на кожному кільці або «вертушці» залежно від періоду і необхідної точності планування. Менеджер може неодноразово змоделювати ситуацію й отримати різні результати від тих чи інших управлінських дій або оцінити ступінь впливу окремих факторів чи їх сукупності.

Блок 2. Безперервне планування: на першій стадії буде виконуватися первинний запуск розрахунку плану, що в дасть змогу вирішити об'ємну задачу, аналогічну складанню проектної схеми графіка без прив'язки до календарних дат. Друга стадія базується на календарному плануванні зі змінним горизонтом планування залежно від наявності (або відсутності) якої-небудь події.

Блок 3. Система критеріїв оцінки: оптимізація алгоритму дасть змогу отримати граничні показники оцінок роботи флоту для складання бази порівняння. Багатокритеріальність дасть змогу знайти найкраще рішення. Внутрішні критерії являють собою частину алгоритму рішення, оптимальність якого буде оцінюватися за зовнішнім критерієм.

Модуль 4. «Формування аналітичної таблиці показників роботи флоту»:

Блок 1. Групування параметрів за умовами експлуатації: реалізація раціонального плану, створеного за допомогою СППР, вимагає відстеження його виконання за допомогою кількісного аналізу найбільш важливих контрольних параметрів. Вони можуть бути подані у вигляді системи величин із певним діапазоном допустимих значень. Крім того, кожному інтервалу присвоюється величина граничного відхилення, що залежить від комбінації значень показників. Ці комбінації дають змогу імітувати роботу фахівця з його досвідом прийняття рішень і кругозором.

Блок 2. Контрольні параметри: виявлення необхідності внесення коригувальних дій або перерахунку плану призначень флоту в процесі оперативного управління. У результаті реалізації зворотного зв'язку системи з об'єктами управління і зовнішнім середовищем формуються вихідні дані для розрахунку контрольних параметрів.

Блок 3. Аналіз відхилень: аналіз відбувається шляхом порівняння різниці (з урахуванням знака) фактичних значень величин з їхніми плановими аналогами і діапазоном відхилень. У разі виникнення відхилень користувачеві може бути подано повідомлення із зазначенням причин і варіантів виходу із ситуації, що склалася, наприклад, про необхідність перерахунку плану.

Модуль 5. «Автоматичний аналіз отриманих варіантів з урахуванням головних критеріїв діяльності СК»:

Блок 1. Аналіз для користувача: робота користувача-експерта з діалоговою формою програми, яка полягає у співвідношенні отриманих значень з величинами, відповідними плановим умовам експлуатації.

Модуль 6. «Автоматичне формування єдиного робочого плану СК»:

Блок 1. Робочий план: готується на основі схеми розстановки суден по рейсах згідно з визначеним алгоритмом. Робочий план створюється у вигляді набору електронних і паперових документів.

Модуль 7. «Оперативне управління на основі обраного плану перевезень»:

Блок 1. Взаємодія оператора з системою: оператор займається реалізацією плану-графіка, зазначає реалізовані рейси, вводить фактичні значення моментів відправлення і прибуття суден, а також стоянки в дорозі і «під обробкою». Грунтуючись на значеннях контрольних точок, система здатна інформувати користувача за значних відхилень фактичних показників від планових.

Блок 2. Зміна вихідних умов: неможливі подальша експлуатація судна, укладення нового договору на перевезення, подовження або скорочення навігаційного періоду, зміна погоди, коригування позиції або відмова від її

зміни, відмова від перспективної або поточної угоди – здійснюється повторний розрахунок за алгоритмом.

Блок 3. Відомості про умови експлуатації: канал призначений для виконання оновлення кількісної інформації про параметри зовнішнього середовища. Умови, періодичність та склад оновлюваних відомостей повинні бути формально регламентовані.

Блок 4. Дані про наявність флоту і вантажопотоків: канал необхідний для коригування інформації про судна і введення в модель системи кількісних показників про вантажі, періоди їх пред'явлення, обсяги перевезень.

Розглянуті в статті різні методи реалізації модулів мають низку переваг, оскільки дають змогу: проаналізувати й оцінити різні варіанти розвитку ситуації; оцінити ступінь впливу різних факторів (або їх сукупності); визначити моменти часу, коли необхідно коригувати (або повністю перерахувувати) план.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, використання сучасних інформаційних технологій у поєднанні з комплексним підходом до проблематики вирішення перерахованих завдань у межах описаної системи дасть змогу значно поліпшити якість прийнятих рішень, перенести передовий досвід управлінців на поточні рішення й автоматизувати процес планування стосовно сучасних умов господарювання. Впровадження системи прийняття управлінських рішень у практику діяльності СК, побудованої на принципах безперервного планування, дасть їм змогу не тільки більш гнучко реагувати на зміни зовнішніх і внутрішніх факторів впливу, а й програвати максимально можливі варіанти розвитку подій до того, як вони відбулися. Останнє особливо важливо в умовах зростаючої конкуренції на ринку транспортних послуг.

Список використаних джерел:

1. Персианов В.А. Моделирование транспортных систем / В.А. Персианов. М.: Транспорт, 1972. 208 с.
2. Пути развития АСУ «Пароходство» / В. Чупалов // Речной транспорт, 1982. № 10. С. 24.
3. Красильникова Г.Д. Организационно-экономическое обеспечение непрерывного планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий водного транспорта [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Г.Д. Красильникова. Волжская гос. акад. водн. транс. Нижний Новгород, 2012. – 21с.
4. Теории систем и системный анализ в управлении организациями: справочник: учебное пособие / [В.А. Баринов, А.А. Денисов, Г.П. Чудесова, В.Н. Юрьев и др.]; под ред. В.В. Волковой, А.А. Емельянова. М.: Финансы и статистика, 2006. 848 с.
5. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: Пер. з англ. К.: Наукова думка, 2010. 242 с.
6. Система поддержки принятия решений в судоходной компании в процессе оперативного управления работой флота / Громов С.В., Гусев Д.Е., Гусева Ю.В., Корьев В.Ю. // «Речной транспорт (XXI век)», 2016. № 4. С. 58–63.

Волошина С.В.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економікиДонецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розроблено концептуальні положення методологічного характеру щодо дослідження управління людським капіталом підприємства і надано теоретичне підґрунтя для його подальшого аналітичного вивчення. З позицій комплексного підходу до наукового пізнання уточнено сутність методології, її головних елементів (метод, принцип). Обґрунтовані компоненти методології управління людським капіталом підприємства і визначено їхнє змістовне наповнення. Систематизовано основні теорії, які виступають базою для формування методології дослідження управління людським капіталом підприємства. Визначено напрями реалізації основних положень теоретичного підґрунтя для виконання завдань цього дослідження та подальшого розвитку на основі їх результатів теорії людського капіталу загалом. Наведено результати систематизації принципів дослідження управління людським капіталом підприємства у розрізі принципів загального і прикладного характеру, визначені потенційні сфери їх застосування.

Ключові слова: людський капітал підприємства, управління, методологія дослідження, метод, теоретичне підґрунтя, принципи.

В статье разработаны концептуальные положения методологического характера по исследованию управления человеческим капиталом предприятия и представлена теоретическая база для его дальнейшего аналитического изучения. С позиций комплексного подхода к научному познанию уточнена сущность методологии, ее главных элементов (метод, принцип). Обоснованы компоненты методологии управления человеческим капиталом предприятия и определено их содержательное наполнение. Систематизированы основные теории, выступающие базой для формирования методологии исследования управления человеческим капиталом предприятия. Определены направления реализации основных положений теоретической базы для выполнения задач данного исследования и дальнейшего развития на основе их результатов теории человеческого капитала в целом. Приведены результаты систематизации принципов исследования управления человеческим капиталом предприятия в разрезе принципов общего и прикладного характера, определены потенциальные сферы их применения.

Ключевые слова: человеческий капитал предприятия, управление, методология исследования, метод, теоретическая база, принципы.

The article deals with the conceptual provisions of the methodological nature of the research on the management of human capital of the enterprise and provides a theoretical basis for its further analytical study. From the standpoint of the integrated approach to scientific knowledge, the essence of the methodology, its main elements (method, principle) is specified. The significance of the methodology of management as an integral part of the general methodology is determined. The essence of the management methodology is positioned as a doctrine of managerial activity, its goals, objectives, tools and means of achievement. There are substantiated components of the methodology of human capital management of the enterprise in the structure of the paradigm (the conceptual scientific model on which the research is based), the key problem of management (the definition of the main problem, the consequences of which are significant for the modern functioning of the object of management and hinder its further development), the theoretical basis of the study (the main theories on which the research is based), the goals and objectives of the study (reflect the expected final and intermediate results of the study), the research object (determines the focus of the process of knowledge), methods, principles, and approaches (methods and rules of cognition of reality, which are determined by the prevailing level of knowledge in the subject area of research, the specifics of the research object and the direction of its program of knowledge), the area of application of the scientific development and its practical results (the potential areas of realization of scientific knowledge and their results). The content of the components of the methodology of human capital management of the enterprise is determined. The main theories that serve as the basis for the formation of the methodology of human capital management research (neoclassical economic theory, human capital theory, organizational theory,

systems theory, management theory, strategic management theory, risk theory) are systematized. Directions of realization of the basic provisions of the theoretical basis for the tasks of this research and further development on the basis of their results of the theory of human capital in general are determined. The results of systematization of the research principles of management of human capital of the enterprise are presented in the section of general and applied principles, the potential areas of their application are determined.

Keywords: human capital of enterprise, management, research methodology, method, theoretical background, principles.

Постановка проблеми. Прогресивний світовий досвід показує, що передумовою та головною причиною високого рівня соціально-економічного розвитку країн виступає ефективне відтворення людського капіталу. Останній є відображенням характеристик людини-працівника, яка володіє продуктивними здібностями та реалізує їх для отримання додаткового доходу і соціального ефекту.

Володіння в сучасних умовах частиною людства унікальними здібностями створює потенціал економіки знань, результатом якої є нові знання та нові можливості їх реалізації і, як наслідок, висока конкурентоспроможність продукції, товаровиробників і національної економіки загалом, зростання доходів усіх економічних суб'єктів, створення умов для всебічного людського розвитку і забезпечення високої якості життя.

Розуміння причино-наслідкових зв'язків у розвитку людського капіталу, на превеликий жаль, не привело в Україні до створення ефективного управління ним на усіх економічних рівнях, центральним з яких вважається мікрорівень. Саме на мікрорівні відбувається безпосередня взаємодія економічних суб'єктів, результатом чого виступає реалізація індивідуальних, колективних і суспільних інтересів.

Існування багаточисельних проблем розвитку людського капіталу вітчизняних підприємств є наслідком значних теоретичних і практичних прогалин, базою яких виступає методологічна площина. Такий стан справ зумовлює нагальність продовження концептуальних досліджень у предметній галузі управління людським капіталом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань управління людським капіталом підприємства в сучасних умовах активно проводять вітчизняні та іноземні науковці: С.В. Міщераков, який розробив теоретичні основи і концептуальні положення щодо управління організацією на основі формування і розвитку людського капіталу, сформував підходи до прийняття відповідних управлінських рішень [1]; Г.М. Тугускіна, яка надала теоретико-методологічне обґрунтування і розробила методичний інструментарій використання, розвитку та оцінки людського

капіталу підприємства [2]; І.М. Черненко, який опрацював теоретико-методичні питання щодо стратегічного управління людським капіталом підприємства в контексті взаємозв'язку зі зміною інституціонального середовища [3]; О.П. Кошулько і А.В. Кудлай, які приділили увагу визначенню ринкової вартості людського капіталу підприємства [4; 5]; Д.П. Мельничук і С.В. Обіход, які опрацювали стратегічні підходи до управління людським капіталом задля забезпечення конкурентоспроможності підприємства [6] та інші. Між тим, залишаються нерозкритими питання методологічного характеру, які виступають базою теоретичного і практичного дослідження управління людським капіталом підприємства.

Метою статті є розроблення концептуальних положень щодо методології дослідження управління людським капіталом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування актуальних для сучасного періоду розвитку підприємства характеристик людського капіталу та забезпечення умов його високої віддачі відбувається не автоматично, а шляхом ефективного управління ним. Дослідження досконалості цього процесу з визначенням потенційних можливостей його розвитку потребує розгляду методології дослідження управління підприємством, елементом якого є система управління людським капіталом.

Методологія (від грец. *methodos* – дослідження і *logos* – вчення) з позиції етимології означає «вчення про науковий метод пізнання; сукупність методів, які застосовуються у певній науці» [7, с. 315]. Саме такий вузький підхід до розуміння методології презентується зарубіжними науковими школами, де методологія і методи дослідження формально ототожнюються. Між тим, фактично дослідження здебільшого у світовій і вітчизняній науці виходять за межі розгляду лише методів і таким чином розширюють розуміння методології до «концептуального викладу мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища» [8, с. 56] або ж до «вчення про структуру, логічну організацію, методи і засоби діяльності; принципи побудови методів, їх наукове узагальнення» [9].

Методологія наукового дослідження характеризується ієрархічною структурою, верхній рівень якої – це фундаментальна методологія, яка базується на філософських і загальнонаукових принципах і методах дослідження, середній рівень – це спеціальна методологія (базується на принципах і методах, що є спеціальними для певної науки), нижній рівень – методологія у форматі конкретних методичних прийомів (характеризують певну послідовність операцій, прийомів, дій і правил найкращого виконання дослідження).

Отже, методологія відображає комплексний підхід до наукового пізнання, поєднуючи загальні і спеціальні настанови, які виступають у формі принципів і методів дослідження, що визначаються теоретичними засадами і цілями дослідження.

Метод (від грец. *“methodos”* – шлях через), будучи головним елементом методології, також має кілька тлумачень у філософській літературі, де розглядається як:

- шлях об'єктивного пізнання дійсності, який базується на відомих загальних принципах;
- форма теоретичного і практичного освоєння дійсності, яка пов'язана з визначенням об'єктивних змін у розвитку об'єкта дослідження;
- система регулятивних принципів пізнавальної і перетворювальної діяльності;
- спосіб досягнення мети дослідження на основі послідовного виконання його завдань і викладення отриманих результатів;
- сукупність систематизованих і логічно упорядкованих пізнавальних дій у межах програми дослідження [9–11].

Узагальнення наведених підходів до трактування поняття «метод» дає змогу розуміти його як комплекс універсальних принципів, способів і дій, що застосовуються під час розв'язання різного класу наукових завдань теоретичного і практичного характеру, дають змогу забезпечити об'єктивність і системність пізнання внаслідок вивчення об'єкта дослідження через реальні внутрішні і зовнішні взаємозв'язки з розумінням їх підпорядкованості цілям розвитку, а також як сукупність дій із реалізації програми дослідження і як засіб забезпечення результативності процесу пізнання у формі отримання нових знань, реалізація яких спрямована на сприяння змінам у розвитку об'єкта дослідження, тощо. Отже, метод дослідження відображає базові вимоги його здійснення і тому виступає вихідним пунктом наукових пошуків.

Складовою частиною загальної методології є методологія управління, яка являє собою вчення про управлінську діяльність, її цілі, орієнтири, засоби і способи досягнення.

На рис. 1 наведені компоненти методології управління людським капіталом підприємства у складі парадигми (концептуальної наукової моделі, на якій базується дослідження), ключової проблеми управління (визначення головної проблеми, наслідки якої є значними для сучасного функціонування об'єкта управління та гальмують його подальший розвиток), теоретичної бази дослідження (основні теорії, на яких базується дослідження), цілей і завдань дослідження (відображають очікувані кінцеві і проміжні результати дослідження), об'єкта дослідження (визначає фокусування процесу пізнання), методів, принципів і підходів (способів і правил пізнання дійсності, які визначаються сформованим рівнем знань у предметній галузі дослідження, специфікою об'єкта дослідження та спрямованістю програми його пізнання), сфери використання наукового доробку та його практичних результатів (відображено потенційні сфери реалізації наукових знань та втілених їх результатів).

До того ж, на рис. 1 відображено змістовне наповнення складників методології управління людським капіталом підприємства.

Так, парадигма такого управління визначена виходячи з обґрунтованої у роботі [12] сучасної парадигми теорії людського капіталу та удосконаленого у роботі [13] визначення категорії «людський капітал підприємства».

Ключову проблему управління сформульовано з огляду на пріоритетну роль у світовому суспільному виробництві людського капіталу, проблематику функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання (нестабільність фінансових результатів за високої частки збиткових підприємств, слабку інноваційну активність вітчизняного бізнесу, низький рівень конкурентоспроможності продукції тощо) і проблематику відтворення їх людського капіталу (нестача кваліфікованих кадрів, значна періодичність професійного навчання, неконкурентоспроможний рівень заробітної плати тощо). На підставі цього сформульовано висновки щодо відсутності механізму управління людським капіталом на вітчизняних підприємствах і загалом про неузгодженість економічних і соціальних інтересів власників бізнесу та найманих працівників.

Отже, прагнення вітчизняного бізнесу до результатів, що мають світові виробники, наражається на проблеми управлінського характеру і відображає протиріччя між цілями, що ставлять власники бізнесу і відповідно до яких менеджмент обирає засоби розвитку, та фактичним станом справ.

У табл. 1 подано систематизацію основних теорій, які виступають базою для формування

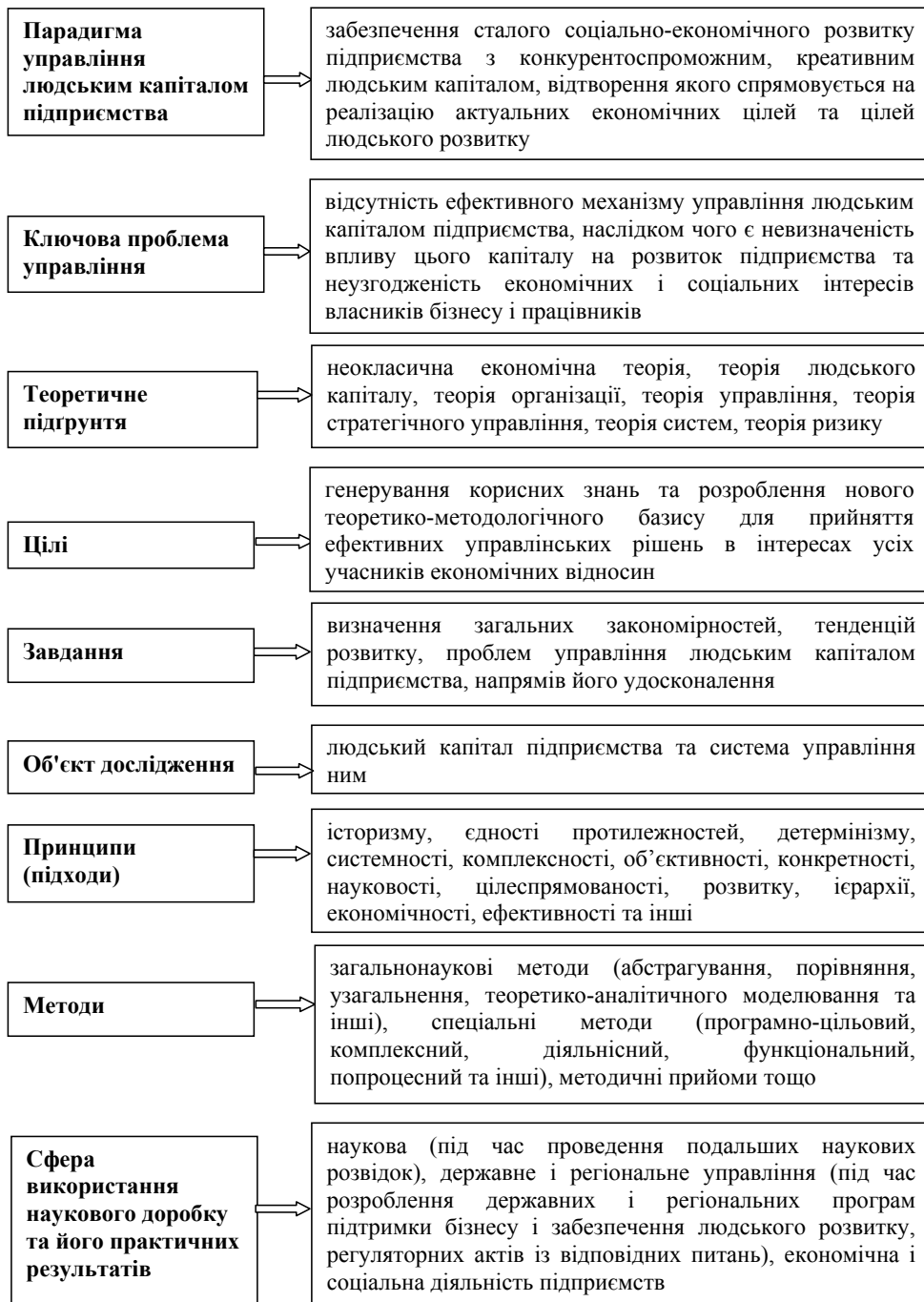


Рис. 1. Базові засади методології дослідження управління людським капіталом підприємства

Джерело: розроблено автором

методології дослідження управління людським капіталом підприємства, та визначено напрями реалізації їх основних положень для виконання завдань цього дослідження та подальшого розвитку на основі їх результатів теорії людського капіталу загалом.

Принципи управління як загальні правила і норми наукового дослідження у цій предметній галузі, які відображають закономірності суспільного розвитку, мають бути реалізовані

як під час оцінювання системи управління людським капіталом, так і під час проектування напрямів її трансформації. У табл. 2 і табл. 3 узагальнені результати систематизації відповідно до принципів загального і прикладного характеру та їх можливості для виконання поставлених завдань цього дослідження. Причому за допомогою філософських принципів створюється цілісна методологія дослідження, а специфічні принципи управління виступають

базою для подальшої конкретизації програми дослідження через вибір методів.

Відносно принципів управління постійно триває наукова дискусія, яка, на нашу думку, більше спрямована на їх переформулювання і визначення пріоритетів за певних умов господарської діяльності. Прикладом тому є система сучасних принципів управління підприємством, представлених Н.М. Яркіною, до складу якої науковець включила універсальні принципи (динамізм формування й розвитку інновацій; цілеспрямована активізація діяльності людей, інноваційної підприємливості; гуманізація про-

цесів праці; розв'язання нових проблем новими методами та інші) та специфічні принципи (забезпечення балансу інтересів підприємства та екологічної системи, оптимальне поєднання інтересів підприємства і регіону, багаторівневий підхід до управління та інші) [14, с. 135].

М.М. Мартиненко додає до традиційної системи принципів управління принцип взаємозалежності динамічної рівноваги, розуміючи під ним зв'язок внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства і необхідність протидії негативному впливу зовнішніх факторів за рахунок активізації дії внутрішніх факторів [15].

Таблиця 1

Теоретичне підґрунтя методології дослідження управління людським капіталом підприємства

Теорія	Базові положення теорії в контексті напрямку дослідження	Застосування базових положень для управління людським капіталом управління
Неокласична економічна теорія	– мікроекономічний аналіз мотивів поведінки людини економічної та підприємств, які ставлять за мету максимізувати свій дохід за мінімальних витрат; – первинними чинниками економічного зростання є капітал і робоча сила, які поєднуються в різних пропорціях, що можна виміряти виробничою функцією; – оцінка впливу на економічний прогрес розвитку науки, освіти, кваліфікації, що зумовлює зміни в політиці уряду і фірм	– вивчення економічних мотивів та інтересів підприємства і найманих працівників, знаходження компромісів для їх поєднання під час визначення цілей розвитку підприємства та засобів їх досягнення; – оцінювання впливу людського капіталу на економічне зростання підприємства і визначення пріоритетних напрямів відповідного інвестування
Теорія людського капіталу	цілісна система наукових знань та уявлень про людину, поведінка якої має економічні закономірності	застосовуються усі положення
Теорія організації	розуміння організації як об'єкта управління, що набуває статусної форми підприємства з певною структурою, механізмом функціонування, програмою дій, метою розвитку	дослідження функцій і процесів в управлінні людським капіталом із визначенням центрів відповідальності; узгодження процесів відтворення людського капіталу із стратегією розвитку підприємства
Теорія систем	характеристика об'єкта як системи; особливості функціонування систем окремих типів; методичні аспекти системного аналізу	оцінка взаємодії між елементами системи управління людським капіталом; розширення методичних підходів до її аналізу
Теорія управління	поняття механізму взаємодії суб'єктів та об'єктів управління, процесів прийняття і реалізації управлінських рішень, підходів до управління	визначення повноважень елементів системи управління людським капіталом; типізація управлінських рішень в даній галузі; порівняльна характеристика основних підходів до прийняття відповідних управлінських рішень
Теорія стратегічного управління	цілі, інструменти і методи розвитку підприємства в довгостроковому періоді	розроблення стратегічних рішень щодо відтворення людського капіталу, його узгодження із життєвим циклом підприємства та його стратегічним набором
Теорія ризику	вплив на діяльність підприємства умов невизначеності, що зумовлює втрату прибутку і коливання його розміру	визначення видів ризику, що впливають на доходність людського капіталу; встановлення способів їх мінімізації

Джерело: розроблено автором

Цей принцип можна розглядати також у складі принципу системності.

Ф.І. Хміль додає до цієї системи також принцип оптимальності (вибір оптимального варіанту управлінського рішення на основі динамічного підходу до управління), принцип гнучкості організаційних структур (для виконання завдань, які динамічно змінюються), принцип постійного вдосконалення процесів і методів менеджменту (спрямований на використання прогресивних змін у менеджменті) [16]. Вважаємо, що перераховані принципи також можна розглядати у складі традиційних принципів управління, зокрема ефективності, розвитку, науковості.

Загалом підкреслимо значення наведених принципів управління, яке полягає у їх використанні керуючою системою для координації, регулювання та узгодження діяльності підприємства через прийняття та організацію виконання управлінських рішень, а також задля вибору методів управління, які є адекватними очікуваній господарській ситуації.

Отже, можна стверджувати, що принципи виступають критеріями вибору методів дослідження. Зокрема сукупність загальних принципів утворює діалектичний метод, тоді як специфічні принципи управління – спеціальні методи дослідження управління людським капіталом підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом представлений методологічний базис являє собою програму наукового дослідження, реалізація якої спрямована на генерування корисних знань у предметній галузі управління людським капіталом та розроблення нового теоретико-методологічного підґрунтя для прийняття ефективних управлінських рішень в інтересах усіх учасників економічних відносин.

Перспективи подальших досліджень в цій предметній галузі пов'язані з розробленням методичних підходів до визначення параметрів управління людським капіталом підприємства та ефективності цього процесу загалом.

Таблиця 2

Основні філософські принципи як загальні принципи дослідження управління людським капіталом підприємства

Принцип (підхід)	Загальне розуміння принципу	Застосування принципу для управління людським капіталом підприємства
Принцип історизму (історичний підхід)	розгляд явищ і процесів у їх історичному розвитку	встановлення закономірностей відтворення людського капіталу і трансформації підходів до управління ним на основі дослідження їх історичного розвитку
Принцип єдності протилежностей	розуміння сутності єдності властивостей, сторін, тенденцій явищ і процесів	оцінка характеристик людського капіталу з позицій прямого та оберненого впливу, а також позитивних і негативних змін у розвитку людського капіталу з метою комплексного і придатного для управління оцінювання
Принцип детермінізму	дослідження явищ і процесів у їх взаємозв'язку і взаємозумовленості	визначення причинно-наслідкових і структурно-функціональних зв'язків як між елементами людського капіталу, елементами системи управління ним, так і між людським капіталом і соціально-економічним розвитком підприємства
Принцип системності (системний підхід)	уявлення явищ і процесів у їх цілісності і складності, де цілісність не означає суму складників	дослідження елементів людського капіталу, які утворюють систему і розвиваються у взаємозв'язку, зумовлюючи спільну дію на результати господарської діяльності
Принцип комплексності (комплексний підхід)	одночасне врахування в явищах і процесах різних аспектів	інтеграція індивідуальних оцінок для визначення загальних характеристик людського капіталу та ефективності системи управління ним
Принцип об'єктивності (об'єктивний підхід)	застосування у дослідженні наукової аргументації, обґрунтованості, точності і надійності інформації	на усіх етапах дослідження на основі критичного аналізу теорії і практики опрацювання розширеної теоретичної бази, використання достовірної аналітичної інформації, застосування різних підходів
Принцип конкретності	врахування у дослідженні явищ і процесів умов місця і часу їх розвитку	можливості використання результатів дослідження людського капіталу для подібних умов розвитку та їх поширення для подібних об'єктів

Джерело: складено автором на основі [10; 11]

Специфічні принципи управління (принципи науки управління), які вважаються базовими для дослідження управління людським капіталом підприємства

Принцип	Загальне розуміння принципу	Застосування принципу для управління людським капіталом підприємства
Принцип науковості	врахування досягнень науки управління і дії об'єктивних законів	вивчення і використання теоретичного підґрунтя методології дослідження управління людським капіталом
Принцип цілеспрямованості	вимога постановки цілей, які мають бути чіткими, реальними, досягнутими і взаємоузгодженими	встановлення цілей розвитку підприємства, на основі яких визначаються цілі розвитку системи управління людським капіталом
Принцип розвитку	усі явища і процеси слід розглядати у динаміці	вивчення розвитку людського капіталу для встановлення закономірностей і тенденцій, а також сильних сторін і системних помилок в управлінні ним
Принцип ієрархії	упорядкована взаємодія різних рівнів складних систем	визначення повноважень суб'єктів управління людським капіталом за рівнями прийняття управлінських рішень
Принцип економічності	досягнення цілей з найменшими витратами	застосування витратного методу під час оцінки людського капіталу
Принцип ефективності	забезпечення перевищення результатів над витратами	оцінка ефективності використання людського капіталу та ефективності системи управління ним
Принцип основної ланки	прийняття ефективних управлінських рішень спирається на головний фактор розвитку	доведення людського капіталу як головного фактору розвитку підприємства; визначення пріоритетних факторів розвитку людського капіталу
Принцип плановості	формування програми дій з визначенням засобів її реалізації	оцінка реалізації функціонального підходу до управління людським капіталом за функцією «планування»
Принцип стимулювання	вимога мотивації трудової діяльності на основі матеріальних і моральних стимулів	оцінка реалізації функціонального підходу до управління людським капіталом за функцією «мотивація»
Принцип невизначеності	вимога врахування ймовірності настання події	визначення факторів ризику, які впливають на функціонування системи управління людським капіталом
Принцип гуманізму	визнання людини особистістю і найвищою цінністю	визначення цілей соціального розвитку підприємства, які транслюються в цілі системи управління людським капіталом; проектування розвитку капіталу культури з використанням гуманітарних технологій

Джерело: складено автором на основі [14–16]

Список використаних джерел:

1. Мищеряков С.В. Управление организацией на основе формирования и развития человеческого капитала: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05; Ин-т гос. и муницип. упр. Москва, 2008. 48 с.
2. Тугускина Г.Н. Человеческий капитал предприятия: теория, методология, оценка: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05; ГОУ ВПО «Государственный университет управления». Москва, 2011. 46 с.
3. Черненко И.М. Стратегическое управление человеческим капиталом промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05; Уральск. федерал. ун-т. Екатеринбург, 2014. 24 с.
4. Кошулько О.П. Управление людським капіталом на підприємствах харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04; Нац. ун-т харч. техн. Київ, 2008. 20 с.
5. Кудлай А.В. Управление людським капіталом підприємства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.09.0; Харк. держ. экон. ун-т. Харків, 2004. 20 с.

6. Мельничук Д.П., Обіход С.В. Управління людським капіталом у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Формування ринкової економіки. К.: КНЕУ, 2008. Ч. II. С. 440–447.
7. Словарь иностранных слов. М.: Рус. яз., 1989. 624 с.
8. Шейко В.М., Кушнарченко Н.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: підруч. К.: Знання, 2008. 310 с.
9. Словари и энциклопедии на Академике. URL: <http://dic.academic.ru>
10. Национальная философская энциклопедия URL: <http://terme.ru/search?q>
11. Філософський енциклопедичний словник. К.: Абрис, 2002. 742 с.
12. Волошина С.В. Формування сучасної парадигми теорії людського капіталу. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». 2018. № 1(68). С. 73–83.
13. Волошина С.В. Композиційна побудова поняття «людський капітал». Торговля і ринок України. 2018. № 1(43). С. 51–61.
14. Яркіна Н.М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти). Держава та регіони. 2014. №1(76). С. 130–136.
15. Мартиненко М.М. Основи менеджменту: підруч. К.: Каравела, 2008. 496 с.
16. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підруч. К.: Академвидав, 2005. 608 с.

УДК 338.1:658.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-10>

Джерелюк Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Херсонського національного технічного університету

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО СИСТЕМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано позитивні сторони сценарного підходу та визначено його переваги для обґрунтування управлінських рішень щодо системного забезпечення зовнішньої антикризової стійкості туристичних підприємств. Викладено теоретико-методичні положення сценарного підходу до аналітичного обґрунтування варіантів управлінських рішень щодо системного забезпечення зовнішньої антикризової стійкості підприємства, що дає змогу визначити можливі тенденції та взаємозв'язки складників забезпечення антикризової стійкості та обґрунтувати комплекс заходів, спрямованих на підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств. Проведено розрахунки та наведено схематичне зображення процесу формування бажаного сценарію системного забезпечення зовнішньої антикризової стійкості туристичних підприємств.

Ключові слова: антикризова стійкість, сценарний підхід, системне забезпечення, темп росту, бажаний сценарій, туристичне підприємство.

В статье обоснованы положительные стороны сценарного подхода и определены его преимущества для обоснования управленческих решений по системному обеспечению внешней антикризисной устойчивости туристических предприятий. Изложены теоретико-методические положения сценарного подхода к аналитическому обоснованию вариантов управленческих решений по системному обеспечению внешней антикризисной устойчивости предприятия, что позволяет определить возможные тенденции и взаимосвязи составляющих обеспечения антикризисной устойчивости и обосновать комплекс мероприятий, направленных на повышение уровня системного обеспечения антикризисной устойчивости туристических предприятий. Проведены расчеты и приведено схематическое изображение процесса формирования желаемого сценария системного обеспечения внешней антикризисной устойчивости туристических предприятий.

Ключевые слова: антикризисная устойчивость, сценарный подход, системное обеспечение, темп роста, желаемый сценарий, туристическое предприятие.

The article substantiates the positive aspects of the scenario approach and identifies its advantages for substantiating management decisions regarding the systemic provision of external anti-crisis sustainability of tourist enterprises. The theoretical and methodical provisions of the scenario approach to the analytical substantiation of variants of managerial decisions concerning system support of external anti-crisis sustainability of the tourist enterprise are described, which allows determining the possible trends, interconnections of the components of providing anti-crisis sustainability and increases flexibility, quality of management decisions on the basis of the identification of "bottlenecks" and the justification of a set of measures aimed at increasing the level of systemic provision of anti-crisis sustainability of tourist enterprises. The calculations were carried out and a schematic representation of the process of forming the desired scenario of the systemic provision of external anti-crisis sustainability of tourist enterprises was presented. The conducted research shows that an important aspect of the scenario approach to the systematic provision of anti-crisis enterprise sustainability is the justification of solutions for adequately and timely response to changes; abilities to foresee and respond to threats and reduce uncertainties and risks, maintain the correspondence between components of external anti-crisis sustainability to ensure a high level of systemic provision of anti-crisis sustainability of tourist enterprises in a competitive environment. In order to provide systemic anti-crisis sustainability of tourist enterprises, it is proposed to select four scenario options: pessimistic, optimistic, predictive, and desirable. The optimistic scenario involves identifying the progressive dynamics of the systemic level of anti-crisis sustainability of the enterprise and the competitive position. The optimistic scenario is certainly the best way to ensure the anti-crisis sustainability of the tourist industry but it is least consistent with the principle of "realization." The pessimistic scenario involves identifying the extinct dynamics of the systemic level of anti-crisis sustainability of the enterprise and the competitive position. The desirable scenario (more formally, the "standard scenario") is built in order to imagine what direction to move, what actions need to be performed in order to achieve the goal of the systemic provision of the anti-crisis sustainability of the tourist enterprise. It is substantiated that the choice of the most expedient levels of the components of ensuring the external anti-crisis sustainability of the tourist enterprise to achieve the "desired" result is the main task of the scenario approach. The desirable scenario cannot be the same for all enterprises; it is conditioned by two requirements: the growth rate of a competitive position by the level of providing anti-crisis sustainability and the growth rate of the level of systemic provision of the enterprise anti-crisis sustainability.

Keywords: anti-crisis sustainability, scenario approach, systemic provision, growth rate, desired scenario, tourist enterprise.

Постановка проблеми. Основними проблемами функціонування сучасних туристичних підприємств в умовах жорсткої конкуренції є їх залежність від впливу ринкової кон'юнктури та незабезпеченість інструментами захисту від впливу негативних факторів зовнішнього середовища. В умовах високого динамізму та невизначеності зовнішнього середовища, ринкових перетворень, посилення інтенсивності конкуренції, наростаючих темпів змін споживчих попитів та переваг щодо якості туристичних послуг актуальними стають питання забезпечення антикризової стійкості підприємства в конкурентному середовищі. У сучасній економіці антикризова стійкість відіграє визначну роль у забезпеченні довгострокового функціонування й ефективної діяльності туристичного підприємства в конкурентному середовищі. Антикризова стійкість є однією з основних економічних категорій, навколо якої здійснюється розроблення всіх управлінських заходів та рішень щодо функціонування та розвитку туристичного підприємства. Актуальність використання сценарного підходу полягає у застосуванні нових можливостей для діяльності туристичних підприємств і дає змогу посилювати свої позиції в конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Теоретико-методологічним та практичним засадам антикризової господарської діяльності підприємства у нестабільному зовнішньому середовищі присвячені праці таких провідних зарубіжних та вітчизняних дослідників, як І.О. Бланк, В.О. Василенко, А.П. Градов, А. Г. Грязнова, Т.С. Клебанова, Л.О. Лігоненко, О.І. Маслак, О.О. Терещенко, З.Є. Шершньова та ін. Питання щодо забезпечення стійкості підприємств досліджувалися в працях Л.Ю. Басовського, О.В. Броїло, К.С. Григорян, Д.С. Кондаурової, А.Л. Пустуева, О.В. Семененко, В.М. Ячменьової, М.С. Яшина та інших. Питання методології сценарного підходу, побудови прогнозних сценаріїв представлені в теоретичних і прикладних розробках провідних вітчизняних і закордонних фахівців, у тому числі в роботах М.Д. Балджи, М.З. Згуровського, Ф. Ван Ноттена, К.В. Переверзи, В.Д. Філіппової, Р.А. Фатхутдінова, І.М. Ягнюка та інших.

Проведений аналітичний огляд робіт показав, що в аналізованих джерелах не приділено уваги питанням застосування на практиці сценарного підходу в сфері системного забезпечення антикризової стійкості туристичних

підприємств; не сформовано чіткої методики його застосування, адже методика варіюється залежно від специфіки галузі функціонування конкретного підприємства.

Метою статті є висвітлення особливостей застосування сценарного підходу до обґрунтування управлінських рішень щодо системного забезпечення зовнішньої антикризової стійкості туристичних підприємств, що дасть змогу отримати інформацію щодо динаміки, спрямованості, достатності та результативності досліджуваного явища з метою визначення пріоритетних напрямів та розроблення відповідних управлінських заходів із підвищення рівня антикризової стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Антикризова стійкість підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає здатність підприємства зберігати у довгостроковому періоді поступове покращення конкурентних позицій на ринку під дією сукупності екзогенних та ендогенних факторів виникнення кризи в умовах конкурентного середовища [1]. Загальна антикризова стійкість підприємства є складним поняттям, яке характеризується системою показників, що відображають внутрішню антикризову стійкість підприємства та його взаємодію із зовнішнім середовищем. Автором сформовано цілісну систему показників оцінювання рівня забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства, які використовуються у плануванні, обліку та аналізі діяльності туристичних підприємств, що є передумовою практичного застосування цієї оцінки. У результаті розрахунків відібрано 14 оціночних показників, що описують рівень забезпечення зовнішньої, та 31 показник, що описує рівень забезпечення внутрішньої антикризової стійкості туристичного підприємства. За основними вимогами комплексного оцінювання, включаючи інформаційну повноту та адекватність використання взаємопов'язаних показників суб'єктної оцінки, у процесі дослідження нами адаптовано універсальний методичний підхід щодо вимірювання довжини (норми) вектора та кута між векторами до оцінювання антикризової стійкості підприємства [2, с. 16]. Визначення значення конкурентної позиції дає можливість кількісно визначити рівень її зростання, тобто оцінити рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства. Показник конкурентної позиції підприємства за рівнем забезпечення антикризової стійкості є вектором, його ж просторове положення в системі координат характеризує рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства в конкурентному середовищі. Рівно-

віддаленість вектора від кожної з координат буде відповідати високому рівню системного забезпечення антикризової стійкості підприємства. Наближення ж цього вектора до однієї з координат буде вказувати на високий рівень забезпечення одного складника і нехтування іншими складниками антикризової стійкості.

Показник конкурентної позиції підприємства за рівнем забезпечення зовнішньої антикризової стійкості слід оцінювати в просторі трьох вимірів: оцінки рівня забезпечення зовнішньої антикризової стійкості щодо партнерів, конкурентів та щодо споживачів (щодо попиту на продукцію); показник конкурентної позиції підприємства за рівнем забезпечення внутрішньої антикризової стійкості слід оцінювати в просторі таких вимірів: оцінки рівня забезпечення операційної, маркетингово-інноваційної, фінансово-інвестиційної, кадрової, інформаційної та управлінської складових частин.

Рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства визначається відхиленням вектора конкурентної позиції підприємства від вектора конкурентної позиції «абсолютно антикризово стійкого» підприємства за рівнями забезпечення антикризової стійкості.

Продуктивним з позиції системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств у сучасних умовах значних невизначеностей та ризиків є сценарний підхід. Сутність сценарного підходу полягає у порівнянні декількох рівноймовірних варіантів розвитку ситуації з урахуванням характерних для кожного із суб'єктивних та об'єктивних факторів.

Фактично сценарій – це логічний опис можливого майбутнього стану суб'єкта господарювання після реалізації певної комбінації цілей. Голландський вчений Філіп Ван Ноттен (Philip Van Notten) уточнює визначення сценарію – це «гіпотетична послідовність можливих подій, що фокусує увагу на причинно-наслідковому зв'язку між цими подіями і точками ухвалення рішень, здатних змінити хід і траєкторію руху в часі всієї цієї системи загалом або окремих її підсистем» [3].

В умовах невизначеності і швидких змін внутрішнього та зовнішнього середовища стає ризикованим розробляти управлінські рішення, що засновані на єдиному імовірнісному прогнозі, тому сценарний підхід дає змогу створювати і логічно структурувати різні варіанти зміни подій у майбутньому, тим самим створюючи передумови успішності діяльності підприємств за різних варіантів зміни подій.

Основна перевага сценарію – він дає змогу об'єднати безлічі чинників і визначити можливі траєкторії зміни рівня системного забез-

печення антикризової стійкості підприємства. Сценарій дає змогу передбачати альтернативні варіанти зміни рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства за зміни факторів, які на нього впливають.

За своєю сутністю сценарії є правдоподібними образами майбутнього, які, як правило, супроводжуються «історією майбутнього», що відбиває шлях із сьогодення в майбутнє (такі сценарії часто називають «дослідницькими» або «екстраполяційними»), або в зворотному напрямі – від майбутнього до сьогодення (часто згадуються як «нормативні» сценарії) [4].

Кількість сценаріїв, що розробляються в різних передбаченнях управління, є різною, і вони, як правило, помітно відрізняються один від одного, іноді пропонуючи досить радикальні (хоча й правдоподібні) погляди на майбутнє [5].

На думку М.Д. Балджи, позитивними рисами сценарного підходу є: багатфакторний характер розгляду ключових управлінських процесів, що в сучасних управлінських процесах неухильно зростає; підбір ключових підсистем підприємства та його зовнішнього оточення – явних і прихованих чинників впливу; передбачення альтернативних варіантів розвитку прогнозованого явища за зміни факторів, що на нього впливають [6].

В.Д. Філіппова зазначає, що сценарний підхід є дієвим інструментом побудови не окремих векторів розвитку, а широкого спектру варіантів для оцінювання впливу різних чинників на розвиток будь-якої сфери. Сценарії дуже ефективні під час вибору цільових орієнтирів, стратегії розвитку та оцінювання можливих ризиків. Можна застосовувати як мінімум чотири типи сценарних підходів, кожен з яких має іншу мету: візуальний допомагає описати ідеальну або найбільш бажану перспективу, проектний візуалізує очікування, виходячи з сьогоденної ситуації, маршрутний порівнює теперішню і майбутню ситуації для розроблення стратегій змін, альтернативні сценарії показують набір можливих змін у майбутньому для обмеження чинників невизначеності, які важко або неможливо спрогнозувати. Залежно від потреб і постановлення конкретного завдання використовується один із зазначених методів або їх поєднання [4].

Отже, сценарний підхід – це спосіб аналізу проблеми, за якого розглядаються різні варіанти розвитку подій у майбутньому. Сценарний підхід припускає проведення сценарного дослідження, у процесі якого будується кілька альтернативних сценаріїв. Мета сценарного дослідження – інтерпретувати теперішні дії у світі майбутніх подій, а також виробити дії, що дадуть змогу уникнути небезпек у майбутньому.

К.В. Переверза зазначає, що специфіка сценарного підходу полягає в тому, що він дає змогу прояснити (осмислити) дії, що вживаються зараз, у світлі майбутніх подій; вивчити різноманітне і невизначене майбутнє; передбачає застосування системного підходу [7].

Отже, сценарний підхід є превентивним підходом, виходячи з того, що легше і дешевше запобігти негативним подіям, ніж боротися з їх наслідками.

Ключові особливості сценарного підходу визначаються такими положеннями [8, с. 327]:

- розглядається широке коло можливих варіантів розвитку подій;
- досліджується як динаміка процесів, так і певні їх елементи;
- акцентується увага на взаємодії факторів впливу;
- виявляються проблемні ситуації;
- порівнюються альтернативні варіанти;
- здійснюється аналіз можливих шляхів розвитку.

Обґрунтування найбільш доцільних комплексів цілей системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств – це головне завдання сценарного методу.

Сценарний підхід не є чітким описом очікуваного майбутнього стану антикризової стійкості підприємства, заснованим на результатах оцінювання, а передбачає альтернативність, «програвання» різних можливих ситуацій.

Головна спрямованість та мета сценарію системного забезпечення антикризової стійкості – розкрити наслідки поточного забезпечення складників і позначити прийняті допущення, сконцентрувати увагу на правильно сформульованих проблемах. Метод сценаріїв, як відомо, являє собою набір сценаріїв із кожного розглянутого рішення, його реалізації, а також можливими позитивними і негативними наслідкам. Заключним кроком виступає моніторинг за подальшим ходом роботи підприємства з метою його можливого коригування.

Щодо системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств пропонується узагальнено розроблення та відбір чотирьох варіантів сценаріїв: песимістичного, оптимістичного, прогностичного та бажаного. Оптимістичний сценарій передбачає ідентифікацію прогресуючої динаміки рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства та конкурентної позиції. Оптимістичний сценарій є, звичайно, найкращим для забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств, проте він найменше відповідає принципу «реалізованості». Песимістичний сценарій передбачає ідентифікацію згасаючої динаміки рівня системного забезпечення анти-

кризової стійкості підприємства та конкурентної позиції.

Бажаний сценарій (більш формально – «нормативний сценарій») будується для того, щоб уявити, в якому напрямі необхідно рухатися, які дії необхідно виконувати, щоб досягти поставленої мети щодо системного забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства.

Обґрунтування найбільш доцільних рівнів складників забезпечення зовнішньої антикризової стійкості туристичного підприємства для досягнення «бажаного» результату – це головне завдання сценарного підходу. Бажаний сценарій не може бути єдиним для всіх підприємств, він зумовлюється двома вимогами – темпом росту конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості та темпом росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства.

Ураховуючи, що на розглянутому проміжку часу є максимальне відхилення показників темпу росту, що характеризують рівень системного забезпечення антикризової стійкості, майбутній бажаний сценарій можна визначити відповідно як:

$$Y_{s(2018B)} = Y_{s(2017)} + (Y_{s(max)} - Y_{s(min)}), \quad (1)$$

де $Y_{s(2018B)}$ – бажаний темп росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства у майбутньому періоді (2018 рік);

$Y_{s(max)}$ – максимальний темп росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства за певний період;

$Y_{s(min)}$ – мінімальний темп росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства за певний період;

$Y_{s(2017)}$ – темп росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства у теперішньому періоді (2017 рік).

Аналогічно можна розрахувати бажаний темп росту конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства. Схематичне зображення процесу формування сценаріїв за темпами росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства надано на рис. 1.

Таким чином, сценарій зосереджує увагу на тих причинно-наслідкових зв'язках, які для туристичного підприємства є найбільш важливими та вимагають прийняття управлінських рішень.

У дослідженні акцент робиться саме на верхню межу бажаного сценарію – шляхом зниження невизначеностей, нейтралізації загроз та формування здатностей реалізовувати можливості туристичного підприємства.

Таким чином, маючи уявлення про можливості та динаміку можливостей підприємств, можна використовувати їх із метою підвищення конкурентної позиції та рівня системного забезпечення антикризової стійкості, а маючи уявлення про загрози, можна розробляти попередні заходи з метою їх упередження.

У межах системного підходу принципово слід враховувати як показники конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості, так і показники рівня системного

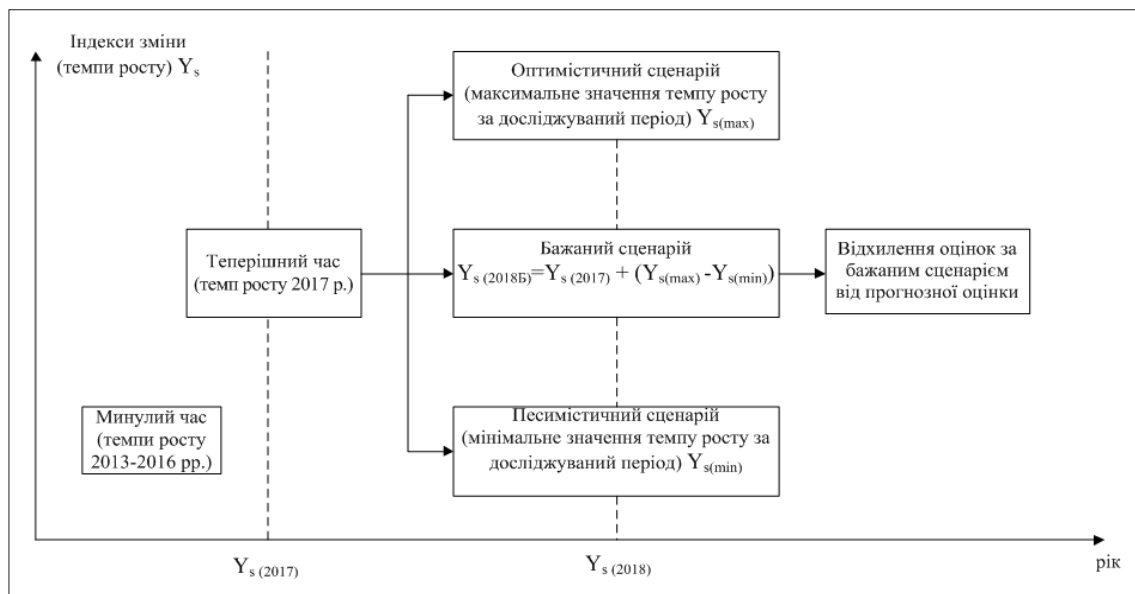


Рис. 1. Схематичне зображення процесу формування сценаріїв за темпами росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства

Джерело: авторська розробка

забезпечення. При цьому можливими є три сценарії, які описують комбінування критеріїв конкурентної позиції та системного забезпечення в діяльності туристичного підприємства під час прийняття управлінських рішень: збалансований, орієнтований на підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості та орієнтований на підвищення показника конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства.

Вибір певного бажаного сценарію туристичним підприємством залежить від оцінки показника рівня системного забезпечення внутрішньої та зовнішньої антикризової стійкості туристичних підприємств (дуже низький, низький, нижче середнього, вище середнього, високий, дуже високий) та показника конкурентної позиції за рівнем забезпечення внутрішньої та зовнішньої антикризової стійкості (дуже сильна, сильна, середня, слабка конкурентна позиція).

Важливим аспектом системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств є врахування здатностей туристичного підприємства реалізовувати позитивні можливості, які вже розвинуті та є на підприємстві, для досягнення бажаного результату. Величину, що характеризує можливості, називають потенціалом. Саме тому формування

потенціалу слід розглядати як ключовий елемент системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств.

Для підтвердження валідності теоретичних напрацювань щодо формування бажаних сценаріїв системного забезпечення зовнішньої антикризової стійкості підприємства їх апробацію проведено на прикладі десяти туристичних підприємств м. Херсона. Ці туристичні підприємства є подібними за сукупністю параметрів господарювання, серед яких можна виділити такі: подібність за рівнем формування антикризової стійкості; надають приблизно однаковий спектр туристичних послуг; мають приблизно однакове ресурсне забезпечення (персонал, оргтехніка тощо), що дає змогу їх порівнювати; однакове зовнішнє середовище.

Сценарні альтернативи та бажані значення конкурентної позиції за рівнем забезпечення зовнішньої антикризової стійкості туристичних підприємств з урахування використання верхньої межі потенціалу наведено у табл. 1.

Сценарні альтернативи та бажані значення рівня системного забезпечення зовнішньої антикризової стійкості з урахування використання верхньої межі потенціалу наведено у табл. 2.

Необхідно зазначити, що під час прийняття управлінських рішень у кожній конкретній ситуації обов'язково слід досліджувати причини,

Таблиця 1

Розрахунок бажаного значення конкурентної позиції за рівнем забезпечення зовнішньої антикризової стійкості туристичних підприємств за сценарним підходом

Підприємство	Песимістичний сценарій $Y_{KP(min)}$	Оптимістичний сценарій $Y_{KP(max)}$	Потенціал підвищення конкурентної позиції	Бажаний сценарій $Y_{KP(2018B)}$	Бажане значення конкурентної позиції $KP_{i, зас(Б)}$
«Азимут»	1,0013	1,2717	0,2704	1,2717	0,5735
«Aquavita»	0,7232	1,2232	0,5000	1,5523	0,5778
«Тур Плаза»	0,7841	1,4679	0,6838	1,7896	0,7387
«Квитки по Європі»	0,8051	1,2496	0,4445	1,6887	0,5946
«Вояж»	0,7948	1,4712	0,6764	1,8206	0,7759

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2

Розрахунок бажаного рівня системного забезпечення зовнішньої антикризової стійкості туристичних підприємств за сценарним підходом

Підприємство	Песимістичний сценарій $Y_{s(min)}$	Оптимістичний сценарій $Y_{s(max)}$	Потенціал підвищення рівня системного забезпечення	Бажаний сценарій $Y_{s(2018B)}$	Бажане значення рівня системного забезпечення $S_{i, зас(Б)}$
«Вокруг Света Tours»	0,8511	1,1022	0,2511	1,1550	0,8434
«Tourmara»	0,5993	1,3154	0,7161	1,7905	1,0000
«Вояж»	0,7573	1,0549	0,2976	1,0549	0,6079

Джерело: розраховано автором

які привели до того чи іншого співвідношення показників складників забезпечення зовнішньої антикризової стійкості на підприємстві.

Висновки. Таким чином, важливим аспектом сценарного підходу до системного забезпечення антикризової стійкості підприємств є обґрунтування варіантів рішень щодо адекватного і своєчасного реагування на зміни; здатностей передбачати і вдало реагувати на загрози та знижувати невизначеності і ризики, підтримувати відповідність між складниками зовнішньої антикризової стійкості для забезпечення високого рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств у конкурентному середовищі.

Використання сценарного підходу до забезпечення антикризової стійкості підприємства поглиблює і розвиває теоретико-методичні основи системного забезпечення антикризової стійкості, підвищує гнучкість та якість управлінських рішень на основі виявлення «вузьких місць» і обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств. Подальші дослідження у цьому напрямі будуть спрямовані на обґрунтування найбільш доцільних рівнів окремих складників забезпечення зовнішньої антикризової стійкості туристичного підприємства для досягнення бажаного результату.

Список використаних джерел:

1. Dzhereliuk I.O. The system approach to the assessment of anti-crisis sustainability of the enterprise / G. G. Savina, I.O. Dzhereliuk // Науковий вісник Полісся. 2018. № 1(13). Ч. 2. С. 36–40.
2. Сталій розвиток регіонів України / Науковий керівник М. З. Згуровський. К.: НТУУ «КПІ», 2009. 197 с. URL: http://activity.wdc.org.ua/ukraine/lst_ukr-2400dpi-10.pdf.
3. Van Notten Ph. Scenario Development: a Typology of Approaches / Ph. Van Notten // Think Scenario, Rethink Education. Paris : OECD Publishing, 2006. P. 69–84.
4. Філіппова В.Д. Методика розроблення прогнозних сценаріїв процесу формування і реалізації державної політики / В.Д. Філіппова // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. 2015. № 1. URL: http://el-zbirn-du.at.ua/2015_1/24.pdf.
5. Згуровський М.З. Сценарний аналіз як системна методологія передбачення / М.З. Згуровський // Системні дослідження та інформаційні технології. 2002. № 1. С. 7–38.
6. Балджи М.Д. Застосування сценарного підходу для проведення прогнозних досліджень на підприємствах / М.Д. Балджи // Науковий вісник Ужгородського університету : зб. наук. праць. Серія «Економіка». 2015. Вип. 2(46). С. 161–165.
7. Переверза Е.В. Сценарный подход в задачах анализа сложных социальных систем / Е.В. Переверза // Системні дослідження та інформаційні технології. 2011. № 1. С. 133–143.
8. Гончар О.І. Управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.04 / Гончар Ольга Іванівна. Хмельницький, 2015. 424 с.

Кривов'язюк І.В.кандидат економічних наук,
професор кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Луцького національного технічного університету

СИСТЕМНО-ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті проведено критичний аналіз наукових публікацій учених сучасності з вирішення проблем пошуку оптимального методичного підходу до оцінювання ефективності управління підприємством, що стало основою подальшого обґрунтування застосування системно-процесного підходу. Визначено місце системного та процесного підходів в оцінюванні ефективності управління машинобудівним підприємством. Уточнено об'єкти, напрями, принципи та завдання, а також переваги системно-процесного підходу до оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством. Виокремлено основні етапи реалізації процесу оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством. Запропоновано систему критеріїв та показників оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством.

Ключові слова: ефективність, управління, інтеграція наукових підходів, системно-процесний підхід, оцінювання ефективності, машинобудівне підприємство.

В статье осуществлен критический анализ научных публикаций ученых современности по решению проблем поиска оптимального методического подхода к оценке эффективности управления предприятием, что стало основой последующего обоснования использования системно-процессного подхода. Определено место системного и процессного подходов в оценке эффективности управления машиностроительным предприятием. Уточнены объекты, направления, принципы и задания, а также преимущества системно-процессного подхода в оценке эффективности управления машиностроительным предприятием. Выделены основные этапы реализации процесса оценки эффективности управления машиностроительным предприятием. Предложена система критериев и показателей оценки эффективности управления машиностроительным предприятием.

Ключевые слова: эффективность, управление, интеграция научных подходов, системно-процесный подход, оценка эффективности, машиностроительное предприятие.

Evaluation of management efficiency of the modern enterprise today requires further improvement of a methodological approach to it. The existing management paradigm undergoes changes as a result of the globalization of economic processes, technologisation of production, and penchant for solving tasks of system nature. Also, the use of key provisions of the concept of diagnostics, which results serve as an analytical basis for improving its efficiency, become more important for making managerial decisions. Another important factor is the expediency of the integration of approaches in solving managerial tasks. This requires managers to make system-analytical decisions and scholars – to develop corresponding methodological provisions for evaluating management efficiency, which is total will provide for the solution of important scientific and applied task – to improve management efficiency of the enterprise. The article solves an important scientific problem – improvement of methodical principles for evaluating management efficiency of machine-building enterprise on the basis of system and process approaches integration. The critical analysis results of contemporary scholars' scientific publications on the theory of management became the basis of further substantiation of optimal methodical approach to evaluating efficiency of enterprise management – the system and process approach, the actualization of which has been proven for machine-building enterprises. The place of system and process approaches in assessing management efficiency of machine-building enterprise is specified. Their comparative analysis allowed to clarify the objects, directions, principles and tasks of evaluating management efficiency of machine-building enterprise. The advantage of using a system approach is that it provides an opportunity to assess the effectiveness of managing a machine-building enterprise comprehensively based on the recommended system of criteria and indicators. It was established that the phased implementation of the process of evaluating the management effectiveness of machine-building enterprise will provide timely control of its intermediate and final results, will create the necessary basis for making more effective management decisions. The process approach provides an orientation towards a set of continuous valuation and manage-

ment actions during the research period. In order to improve the scientific approach understanding to the evaluation of the management effectiveness of machine-building enterprise, the scheme of levers interaction, resource support, evaluation procedures and information flows of such process is disclosed. Further research will be aimed at achieving optimization of managerial decisions in the process of developing and implementing strategic tasks and goals of machine-building enterprise.

Keywords: efficiency, management, integration of scientific approaches, system and process approach, assessment of efficiency, machine-building enterprise.

Постановка проблеми. Оцінювання ефективності управління сучасним підприємством нині потребує подальшого удосконалення методичного підходу до його здійснення. Адже наявна парадигма управління зазнає змін як результат глобалізації господарських процесів, технологізації виробництва та тяжіння до розв'язання завдань системного характеру. Також більшої важливості для прийняття управлінських рішень набуває використання основних положень концепції діагностики, результати якої слугують аналітичним підґрунтям підвищення їхньої ефективності. Ще одним важливим фактором є доцільність застосування інтеграції підходів під час вирішення завдань управління.

Це вимагає від управлінців рішень системно-аналітичного характеру, а від науковців – розроблення відповідних методичних положень оцінювання ефективності управління, що в сукупності забезпечить розв'язання важливого науково-прикладного завдання – підвищення ефективності управління підприємством.

Для машинобудівних підприємств це має особливу актуальність, адже ефективність їхнього господарювання значною мірою впливає на економічний розвиток країни загалом, визначає експортну орієнтацію економіки, створює передумови для подальшого техніко-технологічного переозброєння підприємств багатьох галузей економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі виділяють три основні підходи до оцінювання ефективності управління – цільовий, системний і процесний [2; 4; 6; 7; 8; 10]. До кожного з них розроблено критерії та показники оцінювання ефективності системи управління. Для першого загальний ефект виражається показниками діяльності загалом. Прихильники другої позиції пропонують систему показників ефективності, виокремивши із загального ефекту саме те, що досягнуто завдяки функціонуванню системи управління. Третя позиція синтезує попередні погляди. Її автори вважають, що процес менеджменту можна розбити на окремі етапи та операції, виокремлюючи при цьому взаємопов'язані локальні та остаточні результати управління загалом і його окремих ланок. Для оцінки ефективності управління підприємством О.М. Лизунова і Е.М. Придятько також

пропонують використовувати такий критерій, як ринкова вартість підприємства [3, с. 60], доцільність використання якого в управлінні також доведена в роботі [9].

Слід відзначити недостатність застосування перелічених методів оцінювання ефективності управління саме для підприємств машинобудівного комплексу України.

Постановка завдання. Метою дослідження в цій статті є обґрунтування застосування системно-процесного підходу до оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством, що дасть змогу врахувати наявні тенденції в розвитку сучасних підприємницьких структур, а також використовувати переваги результатів діагностичного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на доцільність застосування до оцінювання ефективності управління підприємством таких підходів, як цільовий, системний, процесний та вартісний, їх аналіз показує наявність суттєвих недоліків під час їх реалізації, що відображено в таблиці 1.

Враховуючи виявлені недоліки досліджуваних методів, вважаємо за доцільне обґрунтувати використання системно-процесного підходу до оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством.

Системно-процесний підхід являє собою новітній напрям теорії управління, який включає в себе основні засади системного підходу (спираючись на те, що машинобудівне підприємство являє собою систему, яка складається з багатьох складників (підрозділів), ланок і рівнів управління, що мають визначені цілі оперативного, тактичного та стратегічного характеру, мають власне ресурсне забезпечення, характеризуються зв'язком із зовнішнім середовищем) і процесного підходу, у якому оцінювання ефективності управління базується на процесі взаємозалежних неперервних дій. Таким чином, системно-процесний підхід потребує певних системних знань, які, у свою чергу, без процесів не утворюються.

Порівняльний аналіз системного та процесного підходів дає змогу уточнити об'єктний складник оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством – внутрішнє середовище (підрозділи, ланки і рівні управління), види ресурсів, які виступають

Аналіз підходів до оцінювання ефективності управління підприємством

Назва підходу, представники	Переваги	Недоліки
<i>Цільовий</i> (Ф. Беа, Е. Діхтл, М. Швайтцер) [8]	Передбачає визначення ефективності управління здатністю підприємства досягати заздалегідь поставлених цілей. Характеризує як тактичні, так і стратегічні аспекти ефективності управління.	Цілі не завжди виправдовують обсяги використовуваних засобів. Це може приводити до зниження ефективності управління.
<i>Системний</i> (К. Петелин, В. Ульріх) [5; 11]	Критерієм ефективності управління виступає здатність підприємства до адаптації. Цей підхід зосереджує увагу на внутрішніх характеристиках підприємства й апелює швидше до засобів підтримки стосунків між учасниками організації, ніж до цілей. Внутрішній розподіл ресурсів, визначення ієрархічних залежностей, правила взаємодії учасників посідають центральне місце, а оцінка витрат відступає на задній план.	Недоліки підходу – складна процедура оцінки ефективності і зростання витрат. Зосередження уваги на виживанні завдяки пристосуванню до змін зовнішнього середовища спричиняє пасивне управління.
<i>Процесний</i> (Г. Мінцберг) [4]	Для оцінки ефективності використовує критерії, що відповідають стратегічним складникам організації. Заперечує думку, що ефективність може бути оцінена на основі заздалегідь встановлених критеріїв чи лише системних характеристик. Критерії мають бути збалансованими і спрямованими не лише на задоволення інтересів стратегічних складників, а й на досягнення загальноорганізаційних цілей.	Складність збалансування критеріїв оцінювання, інтересів і цілей різних стратегічних складників. Може викликати конфлікт інтересів, що негативно позначається на взаємодії різних рівнів управління.
<i>Ринково орієнтований вартісний</i> (О. Лизунова, Е. Придятько, О. Давидов) [3; 9]	Дає можливість оцінити ефективність управління за критерієм ринкової вартості підприємства. Спирається на систему показників ефективності виробництва, маневреності виробництва та гнучкості стратегії. Спрямований на узгодження оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень, фінансових та операційних цілей розвитку.	Не розкриває методіку оцінювання ефективності управління.

Джерело: розроблено автором

основою досягнення цілей та завдань (управлінські та неуправлінські), функції управління (планувальна, організаційна, мотиваційна, контролююча, діагностична), організаційну структуру (ефективність управління залежить від системності дій працівників функціональних служб та підрозділів, раціонального розподілу між ними повноважень та обов'язків, ступеня досконалості управлінських процедур тощо). Оцінювання об'єктів дослідження також визначається колом критеріїв і відповідних цим критеріям показників.

Складність оцінювання ефективності управління машинобудівного підприємства підкреслюється багатогранністю системного підходу, в межах якого виділяють [6, с. 258]: системно-комплексний (завданням якого є виявлення складових частин системи); системно-структурний (пошук внутрішніх зв'язків та залежності між елементами системи); системно-функціональний (виявлення функцій, які повинне виконувати підприємство); системно-цільовий (наукове визначення цілей системи та їх взаємозв'язку); системно-ресурсний (пошук ресур-

сів, необхідних для функціонування системи); системно-інтеграційний (виявлення складових компонентів якісних показників системи) та системно-історичний (дослідження умов, за яких виникла система, сучасний стан та майбутні перспективи) підходи. Використання ж запропонованого системно-процесного підходу забезпечить виконання завдання – розроблення найоптимальнішого підходу задля використання його до дослідження ефективності управління машинобудівним підприємством з можливістю отримати достатню кількість інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Машинобудівне підприємство є складною ієрархічною системою, для якої характерна висока організованість виробництва, значний рівень структурованості елементів взаємодії, їх інтеграційність. До основних принципів оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством слід віднести:

– визначеності, який означає, що під час побудови системи оцінювання слід виділяти чинники, які можливо кількісно оцінити та встановити нормативні значення їх динамізму;

– стандартизації, що дає змогу побудувати зручну оціночну модель;

– інформативності, тобто обсяг інформації повинен задовольняти проведення якісної й оперативної оціночної процедури;

– об'єктивності. Результати оцінки повинні відображати реальний стан управління (рівень ефективності роботи внутрішнього середовища, використання ресурсів, які виступають основою досягнення цілей та завдань, виконання функцій управління та побудови організаційної структури) для прийняття відповідних управлінських рішень;

– прозорості, що надаватиме можливості спостереження за станом управління через оцінку спеціальних показників-індикаторів;

– гнучкості. Час, що відокремлює момент настання нового стану управлінської системи від його виявлення в процесі здійснення оціночних процедур, повинний бути прийнятним для здійснення управлінських превентивних впливів;

– комплексності. Запропонована система критеріїв і показників оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством повинна розкривати його стан у єдності його найважливіших проявів.

Перевагою системного підходу є те, що він дає можливість комплексно оцінити стан управління машинобудівного підприємства відповідно до конкретних характеристик. Цей підхід допомагає діагностувати проблеми у межах окремої системи. За його допомогою процес прийняття рішень після завершення досліджень набуває більшої обґрунтованості та ефективності.

Невід'ємною частиною обґрунтованого підходу є процесний його складник. Процесний підхід в оцінюванні ефективності управління машинобудівним підприємством передбачає встановлення чіткої послідовності кроків, виконання яких є обов'язковим для дотримання процедури оцінки.

Ця процедура оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством повинна забезпечувати розв'язання таких завдань:

1. Чіткість формування цілей проведення дослідження стану управління.

2. Забезпечення раціонального планування ресурсів, бюджету, часу.

3. Збирання та обробка необхідної для проведення оціночних процедур інформаційної бази даних.

4. Проведення аналітичної обробки даних.

5. Порівняння отриманих результатів із базовими.

6. Забезпечення формування банку цих проблем управління та рішень щодо їх вирішення.

7. Визначення факторів впливу на ефективність управління.

8. Ухвалення та реалізація рішень про необхідність і пріоритетність розв'язання проблем управління або розроблення превентивних заходів щодо запобігання їх виникненню в майбутньому.

До основних переваг процесного підходу слід віднести такі:

– проведення дослідницьких робіт є неперервним процесом;

– результати від дослідження мають синергетичний ефект;

– результати дослідження забезпечують підвищення ефективності управління машинобудівним підприємством.

У розрізі цього підходу процедура оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством являє собою неперервну послідовність виконання певних етапів, а кожен етап розглядається як процес, тобто як сукупність взаємопов'язаних постійно виконуваних дій (рис. 1).

Блок 1. Етап *формування цілей* передбачає встановлення чіткої послідовності дій, визначається об'єкт оцінки та формат досліджень.

Блок 2. *Аналіз підгалузі* включає:

– аналіз тенденцій розвитку, які найбільш повно характеризують галузь і підгалузь машинобудування;

– оцінку впливу факторів на розвиток підгалузі;

– виявлення конкурентних сил, що діють у підгалузі;

– порівняльний аналіз найбільших підприємств-виробників підгалузі;

– оцінку рівня протидії конкурентів у боротьбі за ринкові ніші;

– побудову матриці конкурентного профілю підприємств-виробників підгалузі машинобудування;

– оцінку внутрішнього середовища найбільших підприємств-виробників;

– порівняльний аналіз рейтингових оцінок зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств-виробників підгалузі машинобудування.

Блок 3. *Полікритеріальна оцінка ефективності управління машинобудівним підприємством*. З метою визначення рівня ефективності управління пропонуємо використовувати інтегральний показник. Інтегральний показник слід визначати на основі сукупності критеріїв (ресурсної результативності, інноваційності, функціональності та адаптивності).

Кожному з виділених критеріїв відповідають такі показники:

– оцінка ефективності управління за критерієм ресурсної результативності, що передбачає розрахунок таких показників, як фондвідача, матеріаловідача, продуктивність праці, рентабельність активів;



Рис. 1. Реалізація процесного підходу під час оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством

– оцінка ефективності управління за критерієм інноваційності, що передбачає розрахунок таких показників, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнт асортиментності продукції, віддача управлінського персоналу, віддача нематеріальних активів;

– оцінка ефективності управління за критерієм функціональності, що передбачає розрахунок таких показників, як рентабельність виробництва, темп зростання обсягів продажу продукції, темп зростання середньомісячної зарплати одного працівника, ефективність логістичного сервісу;

– оцінка ефективності управління за критерієм адаптивності, що передбачає розрахунок таких показників, як рентабельність продажів, ринкова частка продукції підприємства, темп зростання чистого прибутку, темп зростання чисельності персоналу підприємства.

Розраховані значення показників підлягають стандартизації, а вагові коефіцієнти критеріїв ефективності управління та їх показників визначаються за правилом Фішберна.

Інтегральний показник розраховується як сума добутків стандартизованих показників з

відповідними ваговими коефіцієнтами в межах обраних критеріїв оцінювання та рівня їх впливовості. Оцінку інтегральних показників здійснюємо шляхом групування отриманих результатів методом Стерджесса. Це дає змогу стан ефективності управління машинобудівним підприємством поділити на п'ять оціночних груп: $[0; 0,2)$ – дуже низький рівень; $[0,2; 0,4)$ – низький рівень; $[0,4; 0,6)$ – середній рівень; $[0,6; 0,8)$ – достатній рівень; $[0,8; 1,0]$ – високий рівень.

Блок 4. *Формування банку даних проблем управління* проводиться з метою оцінки пріоритетності впровадження управлінських заходів щодо вирішення виявлених проблем з огляду на встановлені машинобудівним підприємством тактичні та стратегічні цілі діяльності. Найбільш точні результати дає побудова «дерева проблем».

Блок 5. *Визначення факторів впливу на ефективність управління* передбачає уточнення та градацію факторів внутрішнього та зовнішнього впливу на ефективність управління машинобудівним підприємством.

Блок 6. *Розроблення та реалізація заходів із підвищення ефективності управління* передбачає розроблення певних рекомендацій щодо

впровадження коригувальних дій з метою усунення недоліків у господарській діяльності підприємства, враховуючи при цьому пріоритетність та можливість виконання тактичних і стратегічних цілей діяльності. Пропонується побудова «дерева цілей» на базі попередньо побудованого «дерева проблем».

Трансформація оціночних процедур забезпечується зміною функцій більш високого рівня, що використовуються в пошуку більш прогресивних, обґрунтованих, інноваційних рішень щодо управлінської діяльності.

Процесний підхід характеризується орієнтацією на сукупність неперервних дій на протязі усього періоду дослідження (утворюючи вхід та вихід) та перетворюється на процесний підхід щодо оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством (рис. 2).

Щоб здійснити усе вищеперераховане, в організацію процесу оцінювання ефективності управління необхідно імплементувати системно-процесний підхід. Адже лише за умови детального планування, моделювання і постійного моніторингу діяльності і результатів знизиться ризик отримання недостовірних результатів, буде створено передумови для подальшого економічного зростання підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Як результат здійсненого дослідження вирішено важливу наукову проблему – удосконалення методичних засад щодо оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством на основі інтеграції системного та процесного підходів.

Результати критичного аналізу наукових публікацій учених сучасності з теорії управління стали основою подальшого обґрунту-

вання оптимального методичного підходу до оцінювання ефективності управління підприємством – системно-процесного підходу, актуалізація застосування якого доведена для машинобудівних підприємств.

У дослідженні конкретизовано місце системного та процесного підходів в оцінюванні ефективності управління машинобудівним підприємством. Їх порівняльний аналіз дав змогу уточнити об'єкти, напрями, принципи та завдання оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством. Перевагою використання системного підходу є те, що він дає можливість комплексно оцінити ефективність управління машинобудівним підприємством на основі рекомендованої системи критеріїв і показників.

Встановлено, що поетапна реалізація процесу оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством забезпечить своєчасний контроль за проміжними та кінцевими його результатами, створить необхідне підґрунтя для прийняття більш ефективних управлінських рішень. Процесний підхід забезпечує орієнтацію на сукупність неперервних оціночних і управлінських дій упродовж усього періоду дослідження.

З метою покращення розуміння наукового підходу до оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством розкрито схему взаємодії важелів, ресурсного забезпечення, процедур реалізації оцінки та інформаційних потоків такого процесу.

Подальші розвідки буде спрямовано на досягнення оптимізації управлінських рішень у процесі розроблення та реалізації стратегічних завдань і цілей діяльності машинобудівного підприємства.



Рис. 2. Основні складники процесу оцінювання ефективності управління машинобудівним підприємством

Джерело: уточнено за [5, с. 60–61]

Список використаних джерел:

1. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика: навч. посіб. 2-ге видання, доп. К.: Центр учбової літератури, 2016. 456 с.
2. Кривов'язюк І.В., Стрільчук Р.М. Управління стратегічними можливостями машинобудівних підприємств. Рівне: Волин. обереги, 2016. 280 с.
3. Лизунова О.М., Придятько Е.М. Управління ефективністю діяльності підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2017. Випуск 23-2. С. 58–61.
4. Мінцберг Г. Злет і падіння стратегічного планування. К.: Видавництво Олексія Капусти, 2008. 412 с.
5. Петелин К.С. К проблеме системно-процессного подхода в управлении сложными наукоемкими предприятиями. Надежность и качество сложных систем. 2013. № 2. С. 59-64.
6. Ткаченко А.М. Сучасні підходи до систематизації методів економічної діагностики. Стратегія економічного розвитку України. 2014. № 35. С. 257–262.
7. Христенко Л.М. Система показників оцінки ефективності управління підприємством. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2013. Вип. 23. Ч. 1. С. 99–104.
8. Экономика предприятия: Пер. с нем. М.: ИНФРА-М, 1999. XVI, 928 с.
9. Davydov O.I. Criterion for enterprise market value maximization: feasibility of application in management. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 12 (174). С. 157–167.
10. Research on the development of the machine-building industry of Ukraine: state and prospects. Multi-authored monograph / Smerichevskiy S.F., Krivoviazuk I.V., Raicheva L.I., Smerichevska S.V., Sardak S.E., Kolbushkin Yu.P., Shevchenko A.V., Malovychko A.S. Latvia: Izdevnieciba "Baltija Publishing". 2017. 200 p.
11. Ulrich W. Critical Heuristics of Social Systems Design. Berne: Hauptf, 1983.

Ліхоносова Г.С.кандидат економічних наук, доцент
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

СТРАТАГЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті відображено обґрунтування стратегем регулювання соціально-економічного відторгнення на підприємстві, які дають змогу розробити та впровадити перспективні напрями управлінських дій та оперативного реагування на відповідні прояви поведінки відторгнення персоналу підприємств. За допомогою запропонованих стратегем регулювання соціально-економічного відторгнення на підприємстві можливим стає попередження проявів відторгнення, покрокова інтерпретація керівництвом відторгнення з боку персоналу, з'ясування негативних подальших наслідків такої поведінки персоналу та відповідна адекватна реакція з обранням оптимального вектора спрямованості у бік усунення, нейтралізації чи переведення в інший стан. Стратагеми регулювання соціально-економічного відторгнення у вигляді крадіжки, шахрайства, шкідництва, злочинства, доносів та звільнення здатні пояснити мотивуючі фактори таких працівників, які здійснюють відповідні вчинки на підприємстві, і таким чином допомогти керівникам зміцнити лояльність і відданість працівників підприємства.

Ключові слова: соціально-економічне відторгнення, персонал підприємства, форми поведінки, стратегеми.

В статье отражено обоснование стратегем регулирования социально-экономического отторжения на предприятии, которые позволяют разработать и внедрить перспективные направления управленческих действий и оперативного реагирования на соответствующие проявления поведения отторжения персонала предприятий. С помощью предложенных стратегем регулирования социально-экономического отторжения на предприятии возможным становится предупреждение проявлений отторжения, пошаговая интерпретация руководством отторжения со стороны персонала, выяснение негативных дальнейших последствий такого поведения персонала и соответствующая адекватная реакция с избранием оптимального вектора направленности в сторону устранения, нейтрализации или перевода в другое состояние. Стратагеми регулирования социально-экономического отторжения в виде кражи, мошенничества, вредительства, воровства, доносов и увольнения способны объяснить мотивирующие факторы таких работников, осуществляющих соответствующие поступки на предприятии, и таким образом помочь руководителям укрепить лояльность и преданность работников предприятия.

Ключевые слов: социально-экономическое отторжение, персонал предприятия, формы поведения, стратегемы.

The article reflects the justification of the stratagems of regulation of socio-economic exclusion at the enterprise, which allow developing and implementing promising directions of administrative actions and promptly responding to the corresponding manifestations of behaviour-rejection of personnel of enterprises. The stratagems of regulating social and economic rejection in the form of theft, fraud, maliciousness, theft, denunciations, and dismissal can explain the motivating factors of such employees who carry out appropriate actions at the enterprise, and thus help managers to strengthen loyalty and commitment of employees, and to prevent the spread of this negative phenomenon on the results of enterprise activity. It is determined that stratagems are ready-made receptions, strategic moves and solutions in difficult situations. Stratagems are used in organizational and managerial situations when traditional resources of an enterprise are not enough to achieve the intended result. Advantages of using stratagems are that they are universal; they can be used in different managerial situations. The stratagems are a kind of finished product in the form close to the schemes. In this case, stratagems have their own peculiarities. One of these features is the high level of abstraction. At the same time, stratagems have a rather specific and even conflicting character. A stratagem approach is an approach through the prism of conflict, the confrontation of someone with someone. That is, stratagems are focused on solving conflicting tasks. They are in demand in military, commercial, political, and interpersonal confrontations. Consequently, the stratagems are very precisely the task of regulating and neutralizing the socio-economic rejection at the enterprise, that is, the permanent conflict inside and outside the enter-

prise, as well as the consequences of these conflicts. There are direct and secondary causes, under the influence of which the employee makes the decision to dismiss and, after a while, is dismissed – it is a dynamic process. The decision to dismiss mainly arises as a result of job dissatisfaction, which leads to the search of its alternative. Secondary causes, which also play an important role, are professional duties, stress level, workgroup cohesion, independence, leadership, equitable distribution, and career prospects. These factors influence the degree of loyalty and satisfaction that constitute a vision of life. Therefore, no doubt, some peculiarities of a person's character relate to certain types of exclusion. The people involved in the wrecking are in many respects different from those who intend to delate their enterprise, although they may be forced by the same circumstances. A number of cases of improper behaviour at the workplace can be significantly reduced by using the presented stratagems, although it is certainly impossible to completely eliminate them. However, using the proposed stratagems, it is possible to change the disloyal and indifferent behaviour of employees, that is, to form the loyal and honest staff of the enterprise.

Keywords: socio-economic exclusion, staff, forms of behaviour, stratagems.

Постановка проблеми. Стратегіями як вид військового планування розроблені було китайськими полководцями, і зараз досить відомі 36 військових хитрощів Давнього Китаю. Хоча їх авторитет і підкріплений тисячолітньої китайської історією, але це все ж інструмент, і він, як і будь-який інструмент, має свої обмеження і специфіку використання.

Стратегіями – це готові прийоми, стратегічні ходи і рішення в складних ситуаціях [1, с. 799]. Стратегіями застосовуються у таких організаційно-управлінських ситуаціях, коли традиційних ресурсів підприємства не вистачає, щоб отримати запланований результат. Переваги застосування стратегіями в тому, що вони універсальні, їх можна використовувати в різних управлінських ситуаціях.

Водночас стратегіями мають досить специфічний та навіть конфліктний характер. Стратегічний підхід – це підхід через призму конфлікту, протистояння когось із кимось. Тобто стратегіями орієнтовані на вирішення конфліктних завдань. Вони затребувані в ситуаціях військового, комерційного, політичного, міжособистісного протистояння. Отже, стратегіями дуже точно відповідають завданню регулювання та нейтралізації соціально-економічного відторгнення на підприємстві, тобто перманентного конфлікту всередині та ззовні підприємства, а також наслідків цих конфліктів.

Тому стратегіями відторгнення на підприємствах представлені формами недбалої та зрадницької поведінки персоналу щодо ставлення до результатів власної праці та підсумкової результативності підприємства загалом, що наносить значну репутаційну шкоду та матеріальний збиток підприємству.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стратегіями – це своєрідний готовий продукт у вигляді, близькому до схем. При цьому стратегіями мають і свої характерні особливості. Однією з таких особливостей є високий рівень абстракції. В. Чугрієв зазначає, що стратегіями

теж можна вважати загальнодисциплінарним інструментом, вони не обмежені якоюсь однією галуззю знань [2]. Дж. Грінберг Дж. та Берлінг [3] виявили стримуючі заходи, які практично завжди стають успішними щодо застосування їх для зниження рівня крадіжок на підприємствах. Емпіричні дані щодо виявленні відторгнення на підприємствах наводить міжнародна організація, що займається дослідницькою й аудиторською діяльністю, – Michael G. Kessler & Associates, Ltd [4].

Мета статті – обґрунтування стратегіями регулювання соціально-економічного відторгнення на підприємстві, які дають змогу розробити та впровадити перспективні напрями управлінських дій та оперативного реагування на відповідні прояви поведінки відторгнення персоналу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічна площина реалізації стратегіями регулювання соціально-економічного відторгнення буде подана детальним аналізом кожної з її форм.

1. Стратегіями: злочинство на підприємстві з боку працівників.

Підприємства відносять злочинство (крадіжку) до скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей, яке може становити 2–3% від обсягів продажів. Неможливо отримати точні і надійні статистичні дані про рівень крадіжок серед співробітників. Показники змінюються залежно від того, які функції займають домінуюче становище: дослідницькі або комерційні. Крім того, складно дати визначення крадіжки або допустити, що працівник, йдучи з роботи, прихопив кілька конвертів, і його вчинок рівнозначний присвоєнню цінних товарів, тобто прояву відторгнення до результатів спільної діяльності. Приблизні дані коливаються і свідчать про те, що від 25% до 75% від числа всіх співробітників займаються будь-якого роду крадіжками на робочому місці [5, с. 98].

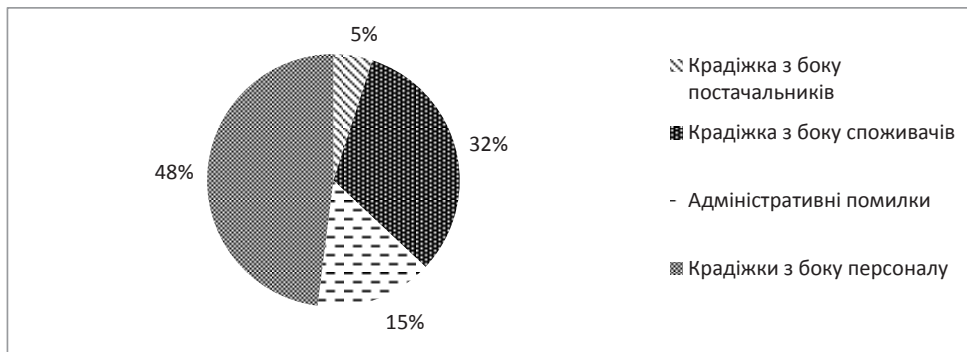


Рис. 1. Причини збитків українських підприємств, 2016 р.

Джерело: [6]



Рис. 2. Фактори, що сприяють виявленню відторгнення персоналу у вигляді крадіжки

Джерело: розроблено автором

Роботодавці і співробітники дають різні визначення та обґрунтування своїх вчинків. Розрізняють дрібні крадіжки (канцелярські прилади), злочинство в середніх масштабах (ручки і папір) і злочинство у великих розмірах (організаційна техніка).

В Україні немає єдиної бази даних, що дає змогу точно оцінити масштаби проблеми. Керівники підприємств у сфері роздрібної торгівлі завжди визнавали, що втрати в результаті природного убутку запасів товарно-матеріальних цінностей являють собою серйозну проблему. Сьогодні роботодавці розуміють, що в цій проблемі є вина і їхніх підлеглих (рис. 1).

У 2017 році міжнародна організація, що займається дослідницькою, і аудиторською діяльністю, Michael G. Kessler & Associates, Ltd, провела дослідження, результати якого продемонстрували, що співробітники охоче зізналися в тому, що вони крали канцелярські товари, фальсифікували звіти про витрати на відрядження і привласнювали матеріальні цінності [5].

Безумовно, передбачувана причина проблеми впливає на вибір певної стратегії, що дає змогу їй запобігти. На рис. 2 наведено різні фактори, що сприяють виявленню відторгнення персоналу у вигляді крадіжки.

2. Стратегія: шахрайство на підприємстві з боку його персоналу.

Різниця між проявом відторгнення у вигляді крадіжок і шахрайства пов'язана з масштабами діяння. Щодо відторгнення у вигляді шахрайства – це будь-яка облудна і неправдива діяльність, у результаті якої підприємство може зазнати прямих або непрямих збитків, незалежно від того, чи отримає шахрай особисту вигоду від того, чи ні. Відторгнення у вигляді шахрайства найчастіше проявляється працівниками розумової праці.

Шахрайство як вид відторгнення може приймати різноманітні форми, такі як незаконне привласнення коштів; викривлення фінансової звітності; корупція і хабарництво; «відмивання» грошей; злочини у комп'ютерній сфері; промислове шпигунство; піратство.

Таким чином, образа, жадібність, можливості є ключовими складниками відторгнення у вигляді шахрайства. Шахрайство і дрібне злочинство на підприємстві можна контролювати практично однаковими способами, і це ще раз свідчить про те, що ці дії є наслідком одних і тих самих причин.

3. Стратегія: обман на підприємстві з боку його персоналу.

Складно оцінити втрати, що виникають у разі такого роду шахрайських дій. Цей факт пояснюється тим, що деколи ошуканці не керуються бажанням отримати особистий прибу-

ток, а прагнуть поліпшити або підтримати свою репутацію.

Дж. Хассон [7, с. 211] визначає такі три типи відторгнення у вигляді обману, як: 1) фальсифікація інформації, 2) приховування інформації, 3) вигадка інформації.

Найбільш поширеною формою обману у вигляді прояву відторгнення персоналу є витік інформації. Сама по собі інформація – це товар, який можна продати або використати для того, щоб завдати шкоди підприємству, хоча деколи зловмисники можуть заявляти, що діяли в інтересах суспільного блага. Працівники також можуть вкрасти інформацію, що належить підприємству, для того, щоби скористатися нею пізніше в особистих цілях. У тому разі, якщо люди переходять в іншу організацію, вони забирають із собою відомості і досвід, які допоможуть їм у подальшому краще приймати рішення на новому місці роботи.

Виходячи з цього, можна трактувати певний ланцюжок поведінки працівника (типова послідовність подій), що сприяють виникненню відторгнення у вигляді обману. Ланцюжок починається з наміру, що являє собою зацікавленість і стимул зламати систему безпеки. Потім поодиночі або за допомогою інших людей формуються плани втілення наміру в конкретні дії. Наступний важливий крок – отримати доступ до приміщень, до людей або джерел, які володіють секретною інформацією. Після того як доступ буде забезпечений, відбувається передача інформації. Оскільки більшість зловмисників, що займаються шпигунством, бажають знизити ризик наслідків своєї діяльності, вони зазвичай вдаються до хитрощів, намагаючись приховати інформацію про свою діяльність і свою відповідальність за злочин.

Слід звернути увагу на те, що робоче середовище завжди є відмінною атмосферою для зради. Працівникам необхідно довіряти, але й роботодавцям доводиться покладатися на співробітників із низки специфічних причин.

4. Стратегема: доноси на підприємстві з боку персоналу.

Доноси повинні розглядатися як організаційні злочини. В цьому разі кілька керівників вищої ланки вступають у злочинну змову з метою вчинити протизаконні, аморальні і небезпечні для підприємства дії, що дають їм змогу отримати вигоду. Сьогодні немає чіткого визначення цього злочину. Можна запропонувати три категорії: дрібне шахрайство (фальсифікація даних про витрати, крадіжка канцелярського приладдя), шкода, яку завдають іншим співробітникам (дискримінація, порушення правил безпеки для

здоров'я і життя) та великі махінації (хабарництво, зловживання роботою в надурочний час).

Загалом у доносі беруть участь три діючі особи: зловмисник, донощик і одержувач інформації. З погляду закону доносительство виправдано, якщо людина вірить, що його злodianня здатне принести користь суспільству та державній політиці. Проте з погляду аудиторів головне питання полягає в тому, чи є це правопорушення достатньою підставою для того, щоб розслідувати проблему.

Всі характеристики, що дають змогу припустити, якими будуть результати доносу, можна розділити на індивідуальні та ситуаційні змінні (рис. 3 та рис. 4).

Ефективність доносу зростає, якщо керівники, співробітники і одержувач скарги вважають донощика надійною і досить впливовою людиною на підприємстві, а також в тому разі, якщо донощик з самого початку називає себе, а не прагне зберегти анонімність.

З погляду керівників підприємства донощик – неояльний співробітник, зрадник, розповсюджувач пліток. З погляду співробітників донощик може здаватися героєм: безстрашним борцем за правду.

Проблема щодо визначення виправданості доносів пов'язана як із методами дії, так і з причинами вчинку. Працівники, які вірять, що доноси одночасно є добрими вчинками і являють собою запобіжний клапан, розповідають про те, якому тиску піддаються співробітники, які не поділяють спільних поглядів, і дають поради про те, як слід правильно чинити опір. Цей метод вони описують як ефективний засіб у боротьбі з корупцією.

Проте надзвичайно важливо, щоби підприємство затвердило певні процедури розгляду інформації, що надходить від донощика, в яких вказувалося б, що протизаконні дії становлять істотну проблему, і її необхідно відразу вирішувати. Підприємство повинно визнати за співробітниками право піднімати питання конфіденційно, не побоюючись репресій. Також необхідно, щоб ця процедура містила директиви і граничні терміни, затверджені для проведення подальших розслідувань.

Можливо, найбільш правильно буде, якщо в процедурах насамперед будуть визначені наслідки і санкції за надання неправдивих відомостей, наданих зі злим умислом.

5. Стратегема: шкідництво на підприємстві з боку його персоналу.

Термін «шкідництво» має широке і досить специфічне значення. Найчастіше він має два чітких додаткових відтінки: намір завдати шкоди майну підприємства і/або завдати шкоди виробничому процесу підприємства. Також це

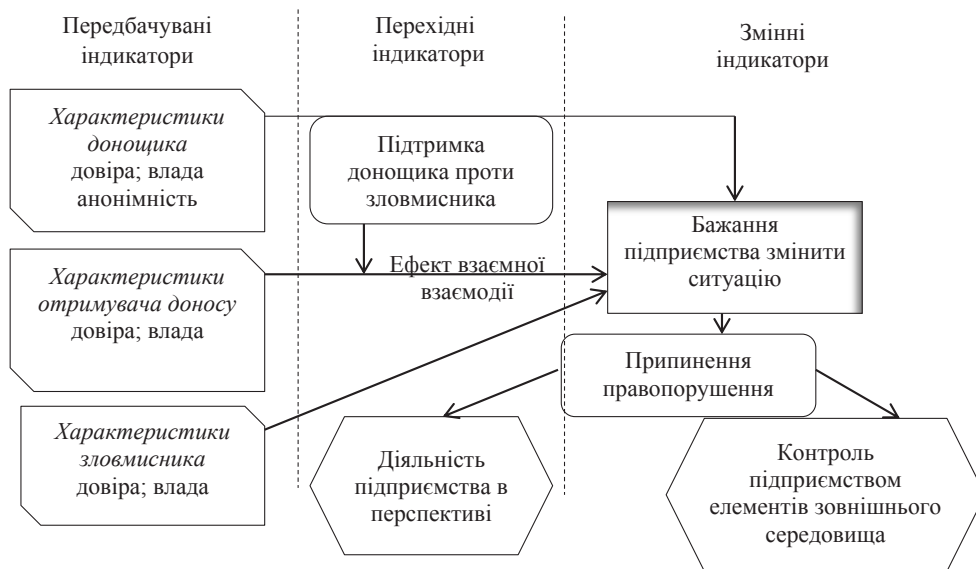


Рис. 3. Особистісні індикатори, що сигналізують про результат доносу з боку персоналу

Джерело: узагальнено автором на підставі [8, с. 679]



Рис. 4. Ситуаційні індикатори, що сигналізують про результат доносу з боку персоналу

Джерело: узагальнено автором на підставі [8, с. 682]

руйнування або злочинне використання обладнання і товарів та спроба зупинити або сповільнити виробничий процес.

Причин для шкідництва може бути багато: від бажання зберегти свою роботу до необхідності захисту. Повідомлення неправдивих відомостей

під час заповнення анкети вступника на роботу і природне зменшення здаються практично буденними діями порівняно зі шкідництвом. Можна заразити вірусом комп'ютерні мережі підприємства і таким чином знищити всі записи і файли. Велике важливе механічне обладнання

можна вивести з ладу, а значить, перешкодити виконанню цілої низки операцій. Зараз усе більше поширення отримують ті форми шкідництва, які пов'язані з Інтернетом, тобто пошкодженням файлів у чужих комп'ютерах.

Абсолютно всі галузі і всі підприємства є уразливими перед шкідництвом і піддаються нападам зловмисників. Шкідництво можна визначити як поведінку працівника, який бажає зашкодити, порушити або зупинити виробничий процес у своїх особистих інтересах шляхом публікації несприятливих відгуків в пресі, створення перешкод, зупинки виробництва, нанесення шкоди власності, руйнування робочих взаємин або заподіяння шкоди співробітникам або клієнтам.

Шкідництво може переслідувати різні цілі, але багато з них пов'язані з простим бажанням помститися. Воно також може бути спрямовано на різні об'єкти – керівництво, обладнання, клієнтів. Зазвичай об'єктом шкідництва є людина або предмет, який, як передбачається, послужив причиною несправедливого ставлення чи розчарування.

Натепер підприємства не можуть більше розраховувати на те, що їм вдасться запобігти випадкам шкідництва. Вони можуть передбачити можливість виникнення такої ситуації і швидко прийняти рішення. В інтересах керівників – уникнути настання гострої і хронічної стадії шкідництва. Тому як тільки керівник передбачає можливість виникнення неприємного інциденту, він повинен оцінити, як подія позначиться на організації та людях. Оцінюючи ситуацію й одночасно намагаючись припустити, який вплив вона матиме на організацію, керівники створюють процедуру прогнозування, яка може стати частиною всеосяжного плану управління ризиком.

6. Стратегема: звільнення персоналу на підприємстві.

Небагато підприємств можуть запропонувати перспективним фахівцям можливість формувати професійну кар'єру протягом усього життя. Утримання найбільш талановитих, здібних і старанних співробітників стає головним завданням роботодавців.

Є безпосередні та другорядні причини, під впливом яких працівник приймає рішення про

звільнення з організації і через деякий час звільняється – це динамічний процес. В основному рішення про звільнення виникає в результаті незадоволеності роботою, що приводить до виникнення стимулу пошуку її альтернативи. До другорядних факторів, які також відіграють важливу роль, належать посадові обов'язки, рівень стресу, згуртованість робочої групи, самостійність, лідерство, справедливий розподіл і можливість кар'єрного росту. Ці фактори впливають на ступінь відданості і задоволення, на підставі чого складаються уявлення про життя.

Отже, безсумнівно, деякі особливості характеру людини пов'язані з певними типами відторгнення. Люди, що займаються шкідництвом, багато в чому відрізняються від тих працівників, які мають намір донести на своє підприємство, хоча їх можуть примушувати одні і ті самі обставини.

Кількість негідної поведінки на робочому місці можна істотно скоротити, використовуючи наведені стратегіми, хоча повністю усунути їх, безумовно, не вдасться. Однак, використовуючи запропоновані стратегіми, можливо змінити нелояльну й байдужу поведінку співробітників, тобто сформувати штат лояльних і відданих співробітників підприємства.

Висновки. Таким чином, за допомогою запропонованих стратегем регулювання соціально-економічного відторгнення на підприємстві можливим стає попередження проявів відторгнення, покрокова інтерпретація керівництвом відторгнення з боку персоналу, з'ясування негативних подальших наслідків такої поведінки персоналу та відповідна адекватна реакція з обранням оптимального вектора спрямованості у бік усунення, нейтралізації чи переведення у інший стан. Стратегіми регулювання соціально-економічного відторгнення у вигляді крадіжки, шахрайства, шкідництва, злодійства, доносів та звільнення здатні пояснити мотивуючі фактори таких працівників, які здійснюють відповідні вчинки на підприємстві, і таким чином допомогти керівникам зміцнити лояльність і відданість працівників та перешкодити поширенню цього негативного явища на результуючі показники діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. 1024 с.
2. Чугреев В. Искусство стратегии и stalking / В. Чугреев. URL: <http://chugreev.ru>
3. Greenberg, J., Barling J. (1996). Employee theft in C. Cooper and D. Rousseau (eds). Trends in Organizational behavior, 3, 49-67. Chichester: Wiley.
4. Офіційний сайт Michael G. Kessler & Associates, Ltd. URL: <https://www.investigation.com/>
5. Furnham, A., Taylor The Dark Side of Behaviour at Work Understanding and avoiding employees leaving, thieving and deceiving. URL: www.investigation.com/articles/library/1999articles/articles22

6. Загальнонаціональне дослідження в області безпеки діяльності підприємств, Університет Флориди. URL: <http://research.fiu.edu/>
7. Husson, J. M. Bugaievsky, J., Huidberg, E., Schwarz, J., Chadha, D. (1996). Fraud in clinical research on medicines in the Eurohean Union: facts and prooposals. In Lock and Wells (eds).
8. Near, J. and Miceli, M. (1995). Effective whistle-blowing. *Academy of Management Review*, 20, 679–706.

УДК 338.12.658

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-13>

Сосновська О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка

ВПЛИВ РИЗИКІВ НА СИСТЕМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено особливості циклічного розвитку економіки та доведено, що фактор циклічності має значний та безпосередній вплив на діяльність підприємств, до якого необхідно адаптуватися шляхом систематизації, оцінки та аналізу змін бізнес-середовища. Обґрунтовано необхідність застосування системного підходу, що дає змогу сформулювати цілісне уявлення про систему економічної безпеки підприємства та виявити взаємозв'язки між її складовими елементами. На основі класифікації ризиків за сферою їх впливу на систему економічної безпеки підприємства виділено макроекономічні та політико-правові, фінансові, операційні та техніко-технологічні, кадрові та маркетингові групи ризиків. Запропоновано структурний алгоритм системи економічної безпеки для забезпечення стійкого функціонування підприємства в умовах нестабільного економічного середовища, що складається із взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів.

Ключові слова: підприємство, ризики, економічна безпека, система, структурні елементи, функціональні підсистеми, стійке функціонування.

В статье исследованы особенности циклического развития экономики и доказано, что фактор цикличности имеет значительное и непосредственное влияние на деятельность предприятий, адаптация к которому обеспечивается в процессе систематизации, оценки и анализа тенденций бизнес-среды. Обоснована необходимость применения системного подхода, позволяющего сформировать целостное представление о системе экономической безопасности предприятия и выявить взаимосвязи между ее составляющими элементами. На основе классификации рисков по сфере их влияния на систему экономической безопасности предприятия выделены макроекономические и политико-правовые, финансовые, операционные и технико-технологические, кадровые и маркетинговые группы рисков. Предложен структурный алгоритм системы экономической безопасности для обеспечения устойчивого функционирования предприятия в условиях нестабильной экономической среды, который состоит из взаимосвязанных и взаимодействующих элементов.

Ключевые слова: предприятие, риски, экономическая безопасность, система, структурные элементы, функциональные подсистемы, устойчивое функционирование.

In the article, the features of the cyclical development of the economy are investigated due to the presence of various unexpected and random shock effects on the economy, which cause changes in the main macroeconomic parameters and reject the economy from its equilibrium state. It is proved that the cyclic factor has a significant and direct impact on the activity of enterprises, which needs to be adapted by systematizing, evaluating, and analysing changes in the business environment. The necessity of using the system approach is substantiated, which allows to form a coherent idea about the system of

economic security of the enterprise, which suggests to understand the complex and structured education, the peculiarities of formation and functioning of which directly depend on the existing internal and external risks of the enterprise and the necessity to achieve its sustainable functioning in specific unstable economic conditions. It is determined that in today's economic security system, any enterprise is to achieve such a level of security of its informational, financial, organizational-managerial, and innovation-investment functional subsystems, in which the ability to avoid or minimize relevant risks and the ability to achieve strategic goals is observed. This is achieved through the use of management methods as external risks that have an impact on the system of economic security of the enterprise and internal risks that arise in all of its functional subsystems. Based on the classification of risks in terms of their impact on the system of economic security of the enterprise, macroeconomic and political-legal, financial, operational and techno-technological, personnel and marketing risk groups have been identified. The structural algorithm of the system of economic security of the enterprise is proposed for ensuring its stable operation in the conditions of an unstable economic environment consisting of interconnected and interacting elements. Based on the conceptual provisions of the research and the methodology of scientific knowledge, structural elements of the system of economic security of the enterprise are proposed, which should include the basis of the methodology (general theory of systems and the theoretical basis of economic security), characteristics of activity (properties, principles and functions), specific structural elements (purpose, tasks, subjects and objects, functional subsystems), methodological support (methods and mechanisms), productive components (qualitative and quantitative indicators). It is determined that introduction of the structural algorithm of the system of economic security will contribute to the achievement of the stability of all its functional subsystems and the enterprise as a whole in modern economic conditions.

Keywords: enterprise, risks, economic security, system, structural elements, functional subsystems, stable functioning.

Постановка проблеми. Управління сталим розвитком підприємства в умовах сучасної економічної дійсності є надзвичайно актуальним напрямом наукових досліджень серед провідних учених та набуває особливого значення для представників бізнес-середовища. Передумовою цієї тенденції є вплив різноманітних несподіваних імпульсів на діяльність економічних суб'єктів, що спричиняють флуктуацію основних параметрів їхнього функціонування та порушення цільових орієнтирів розвитку. Це приводить до активізації нових ризиків у діяльності підприємств та вимагає правильного реагування на неминучі сучасні реалії.

Останніми роками сучасна наука розглядає підприємство як відкриту систему, яка є самостійною щодо суспільно-економічного середовища. Вона має комплекс елементів, що самоорганізуються і пов'язані між собою ланцюгом причинно-наслідкових взаємин, які є керованими на основі використання інформаційного забезпечення з метою одержання кінцевого продукту. У зв'язку з цим у процесі вивчення та аналізу факторів впливу на функціонування підприємств все більше уваги зосереджено саме на дослідженні зовнішніх процесів та явищ, що знаходяться поза межами та мають вплив на його діяльність нерівномірно в часі – постійно або періодично та з різною інтенсивністю. Отже, важливою умовою результативної діяльності будь-якого сучасного підприємства є виявлення та врахування низки факторів зовнішнього середовища, вплив яких може бути позитивним або негативним, передба-

чуваним або непередбачуваним, контрольованим або неконтрольованим. Врахування цих факторів дасть змогу виявити потенційні ризики функціонування підприємства та створити систему його економічної безпеки для забезпечення сталого функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню теоретичних, методологічних та методичних аспектів створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства присвячено роботи таких відомих учених, як Т.Г. Васильців, О.В. Ілляшенко, Г.В. Козаченко, М.І. Копитко, В.А. Рач, О.В. Россошанська, О.А. Сороківська, Є.І. Овчаренко, О.М. Ляшенко, І.Б. Хома, Л.Г. Шемаєва та інших. Дослідженнями циклічного розвитку економіки займалися такі вчені-класики та сучасні науковці, як Ж.Б. Сей та Д. Рікардо (досліджували промислові кризи), Х. Кларк (припустив невідповідність між двома світовими економічними катастрофами та досліджував фізичні причини їх виникнення), С. де Сісмонді (виявив чергування фаз економічного циклу та причини економічної кризи), Г. Геркер (окреслив основні причини економічних криз), Д. Уед (вирізняв торговельні цикли), К. Жюгляр (вивчав промислові або ділові цикли), Дж. Мілльс (вивчав причини криз), К. Маркс (зробив внесок у дослідження довгих хвиль), Ф. Енгельс (створив теорію періодичності промислових криз), В. Мітчелл (вирізняв основні теорії економічних циклів), В. Гершель та В.С. Девонс (досліджували взаємозв'язок між економічними циклами та циклами сонячної активності), С. Кузнец

(створив теорію провідного сектору), Й. Шумпетер (розділив великі цикли кон'юнктури на інноваційну та імітаційну), Дж. М. Кейнс (започаткував кейнсіанську теорію циклу), Е. Хансен, Р. Харрод, Дж. Хікс та П. Самуельсон (обґрунтували ідею зумовленості економічних циклів та додали теорію мультиплікатора-акселератора), А.І. Гельфанд (висунув ідею про іманентність тривалих періодів економічної експансії, спаду та застою капіталістичному способу виробництва), М. Фрідмен (відкрив монетарну теорію циклу), М.І. Туган-Барановський (виявив причини періодичних криз), М.Д. Кондратьєв (створив першу систематичну концепцію циклічних коливань економіки), Д. Модельські та В. Томсон (висунули теорію довгих циклів, пов'язаних зі зміною світових політичних лідерів), М. Корольков та С. Глазьев (запропонували гіпотезу про наявність вікового кондратьєвського циклу), П. Сорокін та Ф. Бродель (політичні та цивілізаційні системні цикли), Ю.В. Яковець (вивчав види та фази циклів різної тривалості). Поряд із цим недостатню увагу приділено вивченню впливу ризиків на систему економічної безпеки підприємства з урахуванням фактора циклічності, який має досить істотне значення в умовах економічної сучасності та є універсальною і загальною формою руху всіх мікро- та макроекономічних процесів. При цьому поступовий перехід України від трансформаційної до ринкової економіки та вплив глобалізаційних процесів тільки посилює зазначену особливість, яка стає більш виразливою та відчутною у тенденціях економічних процесів останніх років.

Отже, **метою дослідження** є вивчення особливостей циклічного розвитку економіки та класифікація ризиків за сферою їх впливу на систему економічної безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання для визначення її елементів та побудови структурного алгоритму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Циклічні коливання економіки є актуальною проблемою, що привертає значну увагу теоретиків та практиків декількох століть. Періодичне виникнення у різних країнах фінансово-економічних, промислових, торговельних та інших криз, заснованих на ринкових механізмах господарювання, викликало науковий інтерес учених-економістів щодо вивчення першопричин та чинників, що зумовлюють такі економічні явища. У результаті вивчення фактора циклічності у різних галузях науки було отримано значні наукові здобутки, що є загальноновизнаними та породжують існування економічних законів.

Аналіз досліджень циклічного розвитку економіки свідчить про наявність значних науко-

вих розробок переважно на макрорівні, в яких виявлено вагомі результати щодо причин, чинників та характерних особливостей фактора циклічності в наявних економічних явищах і процесах. Так, економічний, або діловий цикл, який є предметом вивчення багатьох авторитетних наукових шкіл початку 20-го століття, найчастіше описується з позицій коливань навколо трендової траєкторії довгострокового економічного зростання [1]. Вплив різних несподіваних, випадкових шоків впливів на економіку спричиняє зміну основних макроекономічних параметрів, які, набуваючи відносної тимчасової тенденції, відхиляють економіку від її рівноважного стану. Водночас закономірності функціонування економіки (закони попиту і пропозиції, конкуренції та інші) з плином часу неминуче приведуть до стабілізації її стану, самоочищення через кризу, становлення нової, можливо і нетривалої, рівноваги [2]. Циклічність розвитку економіки має безпосередній вплив також на діяльність підприємств, які змушені адаптуватися шляхом систематизації, оцінки та аналізу змін, що відбуваються під дією фактора циклічності, для одержання спектральної характеристики циклічних процесів.

Виходячи із загальновизнаного факту, що підприємство є мікроекономічною системою, слід зазначити, що вона є частиною загальної системи і підкоряється законам її функціонування. Також підприємство має життєвий цикл, що відбиває його власний цикл розвитку, який часом не збігається або перетинається з ритмами загального розвитку інших організацій та загальних циклів економіки.

Більшість сучасних дослідників вирішальною або основною причиною циклічного характеру, в тому числі й діяльності підприємства, визнають хвилеподібну динаміку технічних і технологічних нововведень. Процеси, що відбуваються в економіці розвинених держав, свідчать про взаємозв'язок циклічних процесів в економіці з науково-технічним прогресом та інноваційною діяльністю. Стійкі та закономірні зв'язки є між технічними, технологічними нововведеннями і коливаннями економіки. Вони створюють необхідні підстави для розроблення ефективних механізмів подолання або послаблення впливу негативних наслідків циклічності на розвиток господарського життя країни та його окремих суб'єктів [3]. Отже діяльність будь-якого підприємства періодично переживає спади та підйоми – фазові проміжки, які значно впливають на неї.

Слід зазначити, що вплив циклічності розвитку економіки не є однаковим для підприємств різної галузевої приналежності. Для одних галузей вплив циклічності розвитку економіки

є незначним, для інших – дуже значним. В економічній літературі загальноприйнятим є поділ галузей на три типи:

– галузі, до складу яких входять підприємства, що виробляють предмети першої необхідності (предмети поточного споживання) або надають життєво важливі послуги. Ці підприємства можна визнати стійкими до впливу циклічних процесів у економіці, вони відрізняються високою стабільністю розвитку;

– базові галузі (металургійне виробництво, промислове машинобудування, хімічне виробництво, виробництво автомобілів, житлове будівництво тощо), підприємства яких значною мірою відчувають вплив циклічних процесів в економіці, показники цих підприємств залежать від фази ділової активності. Названі галузі проходять такі етапи життєвого циклу, як етап реорганізації (або початкова стадія), етап консолідації, етап зростання споживання (або постачань), етап зрілості, на якому або настає насичення ринку, або вводяться нові і конкурентоспроможні продукти [4];

– галузі, до складу яких входять підприємства сфери послуг та підприємства, що виробляють продукцію не першої необхідності. Такі підприємства відрізняються високими темпами розвитку порівняно з динамікою ВВП. Зазвичай це галузі, що знаходяться на початкових етапах свого становлення, чи традиційні галузі в період свого відродження [3; 5].

Таким чином, аналіз положень деяких із теорій економічних циклів дає змогу стверджувати, що циклічний розвиток економіки є загальноновизнаним явищем. З огляду на це кожне підприємство має враховувати цей фактор у своїй діяльності, що потребує виявлення тих ризиків, які виникають у результаті циклічних коливань на рівні держави та окремих економічних суб'єктів. Це дасть змогу розробити принципово нові підходи до формування та функціонування системи підприємницького ризик-менеджменту, яка б відповідала сучасному рівню соціально-економічного розвитку суспільства та сприяла підвищенню економічної безпеки підприємства.

Варто зазначити, що в сучасній науковій літературі багато уваги приділяється необхідності використання системного підходу, який дає змогу інтегрувати наявні знання, сформулювати цілісне уявлення про економічну безпеку підприємства та виявити взаємозв'язки між її складовими елементами. В умовах сьогодення системний підхід можна вважати універсальною методологією менеджменту, сутність якої – формування способу мислення, що розглядається в єдності всіх явищ зовнішнього та внутрішнього середовища [6].

На основі аналізу низки різноманітних підходів науковців та дослідників, які займалися проблемами економічної безпеки підприємства [7; 8], та враховуючи концептуальні положення цього дослідження, під системою економічної безпеки підприємства будемо розуміти комплексне та структуроване утворення, особливості формування та функціонування якого безпосередньо залежать від наявних внутрішніх та зовнішніх ризиків підприємства та необхідності досягнення його стійкого функціонування в конкретних нестабільних умовах господарювання.

Таким чином, на основі вищевикладеного та відповідного аналізу літературних джерел із методології наукового пізнання [9; 10; 11; 12; 13; 14] можна виділити методологічні структурні компоненти системи економічної безпеки підприємства, до яких слід віднести базис методології (загальна теорія систем та теоретичний базис економічної безпеки), характеристики діяльності (властивості, принципи та функції), специфічні структурні елементи (мета, задачі, суб'єкти та об'єкти, функціональні підсистеми), методичне забезпечення (методи та механізми), результативні складники (якісні та кількісні індикатори) та сформувати її структурний алгоритм, що зображено на рис. 1.

Центральним моментом побудови системи економічної безпеки будь-якого підприємства є визначення мети її створення та функціонування, оскільки розуміння потреби системи є основоположним під час системогенезу. Як зазначено у дослідженнях В.А. Рача, «мінливість зовнішнього середовища приводить до постійної структуризації нових систем. При цьому компоненти системи можуть залишатися тими самими, але ціль системи, яку вони утворюють, може змінюватися» [7]. Отже, процес функціонування системи економічної безпеки підприємства має бути керованим з огляду на досягнення цілеспрямованих якісних та кількісних її змін, що вимагає своєчасної та правильної постановки мети. У дослідженні [8] узагальнено погляди науковців [15; 16; 17; 18; 19] та визначено, що мета – це образ бажаного стану системи, відбитий у кількісних та якісних показниках, який виконує такі функції: організуючу (спрямування коштів на досягнення результату), мотивуючу (підвищення мотивації осіб, дії яких спрямовані на досягнення результату) і контролюючу (порівняння фактичних і запланованих станів системи для виявлення відхилень у процесі досягнення запланованого результату).

Отже, в умовах сучасності метою системи економічної безпеки будь-якого підприєм-

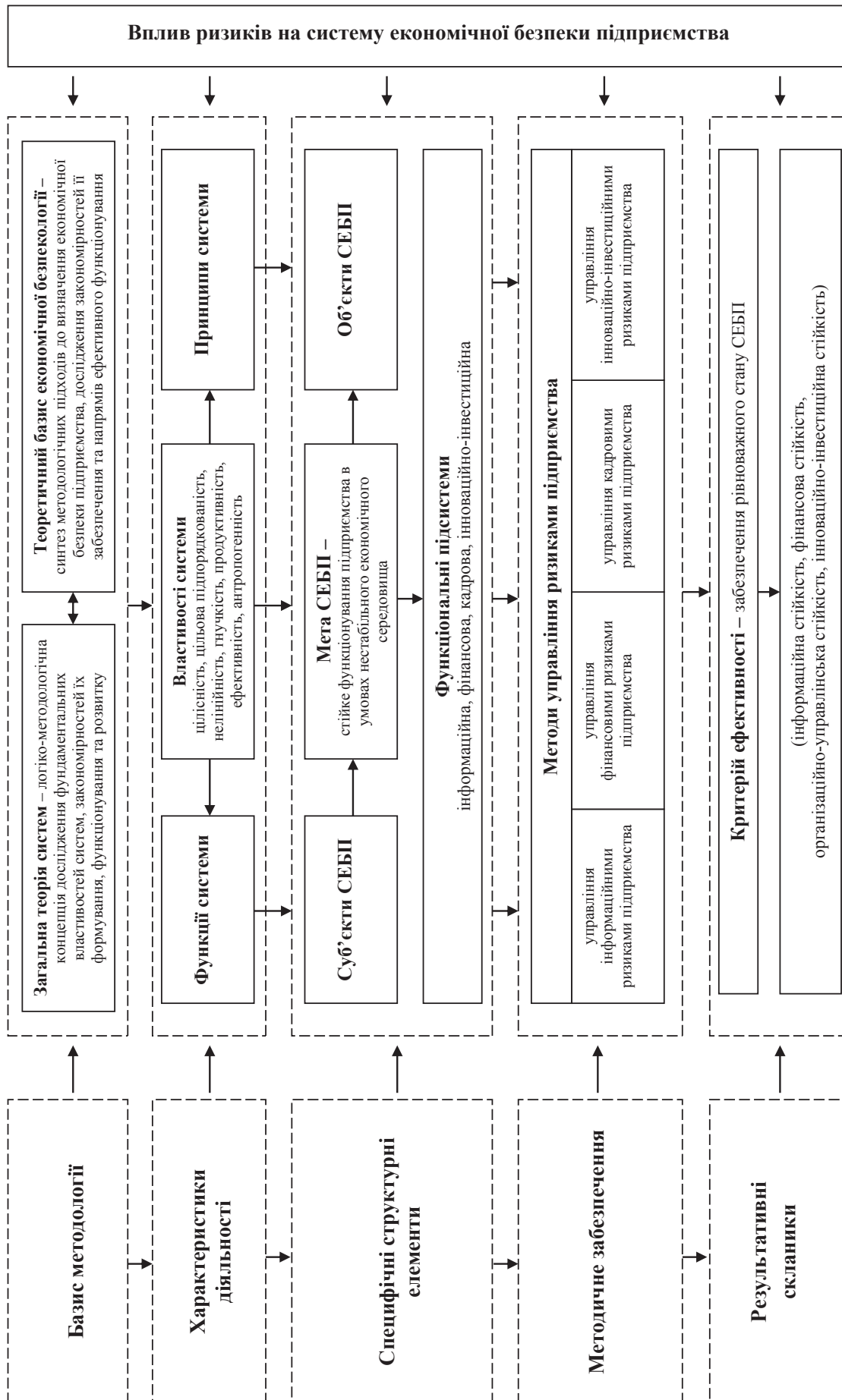


Рис. 1. Структурний алгоритм системи економічної безпеки підприємства

ства є досягнення такого рівня безпеки всіх її функціональних складників, за якого спостерігається здатність до уникнення або мінімізації різноманітних ризиків та можливість досягнення стратегічних цілей. Це досягається за допомогою використання методів управління як зовнішніми ризиками, які мають вплив на систему економічної безпеки підприємства, так і внутрішніми ризиками, що виникають в усіх її функціональних підсистемах.

Аналіз літературних джерел із ризик-менеджменту підприємства дає змогу класифікувати ризики за сферою їх впливу на систему економічної безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання та виділити макроекономічні та політико-правові, фінансові, операційні та техніко-технологічні, кадрові та маркетингові групи ризиків, деталізація яких наведена на рис. 2.

Імплементация функціонального підходу до визначення системи економічної безпеки підприємства дає змогу виділити в її структурі функціональні підсистеми, адекватне визначення складу яких дає можливість зменшити складність функціонування системи та підвищити вірогідність досягнення запланованого результату. З позицій цього дослідження економічна безпека підприємства буде залежати від відповідного рівня безпеки її інформаційної, фінансової, кадрової та інноваційно-інвестиційної функціональних підсистем. Це вима-

гає адаптивного методичного забезпечення, що являє собою сукупність певних механізмів, методів, інструментів, впровадження яких буде сприяти забезпеченню стійкого функціонування кожної функціональної підсистеми економічної безпеки підприємства.

Останнім важливим структурним елементом системи економічної безпеки підприємства є визначення критерію її ефективності, значення якого буде свідчити про результативність функціонування цієї системи – ступінь її захищеності, міру економічної свободи, сталий розвиток, рівноважний стан в умовах впливу фактора циклічності тощо. Так, як зазначає відомий науковець з теорії систем П.К. Анохін, «елементи системи, скільки б їх не було і як би вони не функціонували, поводять себе таким чином, що їх взаємодія неминуче перетворюється на взаємосприяння. Система включає у себе елементи за одним єдиним критерієм – у якому ступені цей елемент сприяє, і полегшує отримання пристосовного результату» [20].

Отже, відсутність конкретного результату функціонування системи економічної безпеки підприємства є доказом наявності тільки сукупності окремих її елементів, які не мають тісного діалектичного взаємозв'язку. З позиції цього дослідження критерієм ефективності системи економічної безпеки підприємства доцільно визначити забезпечення її рівноважного стану,



Рис. 2. Класифікація ризиків за сферою їх впливу на систему економічної безпеки підприємства

що досягається стійкістю всіх її функціональних підсистем.

Висновки з проведеного дослідження. Вивчення особливостей циклічного розвитку економіки та систематизація ризиків, які впливають на систему економічної безпеки підприємства, дало змогу сформулювати її структурний алгоритм, упровадження якого буде сприяти досягненню інформаційної, фінансової, органі-

заційно-управлінської та інноваційно-інвестиційної стійкості підприємства в сучасних умовах господарювання. Перспективами подальших наукових досліджень є вивчення специфічних структурних елементів системи економічної безпеки підприємства та розроблення методів управління ризиками, які впливають на її функціональні підсистеми в умовах невизначеності сучасного бізнес-середовища.

Список використаних джерел:

1. David K. Backus. International Evidence on the Historical Properties of Business Cycles / K. David, J. Patric // *American Economic Review*, 1002. Vol 82. Pp. 864–88.
2. Лактіонова О.А. Гнучкість фінансової системи: методологія, оцінка та вектори забезпечення: [монографія] / О.А. Лактіонова. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2016. 400 с.
3. Чикалова Л.С. Врахування чинника циклічності у прийнятті стратегічних рішень на промисловому підприємстві. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Чикалова Людмила Степанівна: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Луганськ, 2009. 252 с.
4. Шрипетер И. Теория экономического развития / И. Шрипетер. М.: Наука, 1982. 234 с.
5. Клименко Л.А. Применение спектрального анализа для изучения периодических колебаний капиталистической экономики / Л.А. Клименко // *Экономика и математические методы*. 1972. № 6. Т. 8. С. 24–32.
6. Денисов Г.А. Прикладная наука и инновационная деятельность (Экономика и управление) / Г.А. Денисов, М.И. Каменецкий, В.В. Остапенко. М.: Диалог. МГУ, 1998. 320 с.
7. Рач В.А. Экономическая безопасность и пространство проекта организации в аспекте целостной системности / В.А. Рач, О.В. Россошанская, Е.М. Медведева // *Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць*. Вип. 4(36). Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. С. 62–74.
8. Овчаренко Є.І. Методологія формування та узгодження цілей в системі економічної безпеки підприємства. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.00.04; 21.04.02 / Овчаренко Євген Іванович: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. Северодонецьк, 2015. 630 с.
9. Баскаков А.Я. Методология научного исследования: учеб. пособие / А.Я. Баскаков, Н.В. Туленков. К.: МАУП, 2002. 216 с.
10. Бірта Г.О. Методологія і організація наукових досліджень: навч. посібник / Г.О. Бірта, Ю.Г. Бургу. К.: «Центр учбової літератури», 2014. 142 с.
11. Крушельницька О.В. Методологія та організація наукової діяльності: навчальний посібник. К.: Кондор, 2009. 206 с.
12. Лапыгин Ю. Н. Теория организации: учеб. пособие / Ю.Н. Лапыгин. М.: ИНФРА-М, 2012. 311 с.
13. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Р.Х. Холл. СПб: Питер, 2001. 512 с.
14. Юринець В.Є. Методологія наукових досліджень: навч. посібник / В.Є. Юринець. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. 178 с.
15. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. М.: Экономистъ, 2006. 670 с.
16. Кокорев В.П. Курс лекцій з менеджменту: навч. посіб. / В.П. Кокорев. Барнаул: АМУ, 2007. 210 с.
17. Литвак Б.Г. Визначення цілей організації. Місія організації, види і властивості цілей, дерева цілей / Б. Г. Литвак // *Бізнес, прибуток, право*. 2005. No 2, 3. С. 23–26.
18. Менеджмент організації: навч. посіб. / З.П. Румянцева, Н.А. Соломатін, Р.З. Акбурдін та ін. М.: ИНФРА-М, 1997. 432 с.
19. Роббінс С.П. Менеджмент: [монографія] / С.П. Роббінс, М. Коултер. 6-е вид. М.; СПб.; К.: Вільямс, 2008. 880 с.
20. Анохин П.К. Избранные труды: Кибернетика функциональных систем / П.К. Анохин. Под ред. К.В. Судакова. Сост. В.А. Макаров. М.: Медицина, 1998. 400 с.

Федорова Н.Є.

аспірант

Херсонського національного технічного університету

МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА ВПЛИВУ СИСТЕМИ СКЛАДНИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РІВЕНЬ АДАПТАЦІЇ КОМУНІКАТИВНОГО СКЛАДНИКА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті встановлено показники впливу складників зовнішнього середовища на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу виноробних підприємств. Найбільш впливовими складниками зовнішнього середовища визначено політико-правовий, природно-географічний та кліматичний, соціально-демографічний, економічний. Побудовано матриці можливостей та загроз зовнішнього середовища для підприємств виноробної промисловості. Розраховано інтегрований показник впливу факторів кожного складника (q_i) на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу.

Ключові слова: маркетингова оцінка, зовнішнє середовище, адаптація, рівень адаптації, комунікативний складник, маркетингові комунікації, комплекс маркетингу, виноробна промисловість.

В статье определены показатели влияния составляющих внешней среды на уровень адаптации коммуникативной составляющей комплекса маркетинга винодельческих предприятий. Наиболее влиятельными составляющими внешней среды являются политико-правовая, природно-географическая и климатическая, социально-демографическая, экономическая. Построены матрицы возможностей и угроз внешней среды для предприятий винодельческой промышленности. Рассчитан интегральный показатель влияния факторов каждой составляющей (q_i) на уровень адаптации коммуникативной составляющей комплекса маркетинга.

Ключевые слова: маркетинговая оценка, внешняя среда, адаптация, уровень адаптации, коммуникативная составляющая, маркетинговые коммуникации, комплекс маркетинга, винодельческая промышленность.

The external environment is a system of factors uncontrollable by the enterprise that have a global impact on the wine market in general and its individual participants. Uncontrolled nature of the environment makes winemaking enterprises adapt to its effect through the adaptation of the marketing complex, in particular, its communicative component. The constituents of the environment that influence the level of adaptation of the communicative component of the wine marketing complex are political and legal (ПП), natural geographic and climatic (ПГК), socio-demographic (СД), and economic (Е). The scientific and technological component will not be considered as a significant factor of influence because of the fact that in the production of still ordinary wines, which form the bulk of the Ukrainian market, standard technologies that have no influence on the research subject are used. The factors of each component are divided into the possibilities and threats in view of the impact on the level of adaptation of the communicative component of the marketing complex of winemaking enterprises. The power of influence and the probability of realization of each of the factors are determined by an expert method by questioning the representatives of enterprises in the wine industry. The power of influence of opportunities is estimated on the following scale: 1 – small, 2 – moderate, 3 – strong. The power of influence of threats is estimated on the following scale: 1 – light stroke, 2 – difficult condition, 3 – critical condition, 4 – destruction. The probability of realization of opportunities and threats is estimated on the following scale: 1 – low, 2 – average, 3 – high. The external environment is a system of uncontrolled by enterprise factors that has a global impact on the participants of the wine market. The uncontrolled nature of the environment makes wine enterprises to adapt to its effect through the adaptation of the marketing mix, in particular, its communication component. The indicators of the external environment components' influence on the level of adaptation of the communication component of the marketing mix of wine enterprises are determined. The most influential components of the external environment are: politico-legal; natural, geographical and climatic; socio-demographic; and economic. The matrix of opportunities and threats of the external environment for wine enterprises has been constructed. The integrated index of the influence of factors of each component (q_i) on the level of adaptation of the communication component of the marketing mix is calculated. The determination of opportunities of the external environment helps to assess the existing level of adaptation of the communication component and highlights the emphasis in the formation of a marketing communication mix. Reducing the effects of threats by adapting the

communication component is possible by the most effective use of the company's strengths in the formation of marketing communication mix, which will help to establish a contact with the consumer, improve the image of domestic producers, and affect the consumer taste by persuading in the high quality of Ukrainian products. The identified opportunities and threats of the external environment can't be realized or levelled without analysis of the strengths and weaknesses of the internal environment of the enterprise, which is a prospective area of research.

Keywords: marketing evaluation, environment, adaptation, level of adaptation, communication component, marketing communications, marketing complex, wine industry.

Постановка проблеми. Зовнішнє середовище є системою неконтрольованих з боку підприємства факторів, що здійснюють глобальний вплив загалом на ринок вин та кожного його окремого учасника. Неконтрольований характер зовнішнього середовища змушує виноробні підприємства пристосовуватися до його дії через адаптацію комплексу маркетингу, зокрема його комунікативного складника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі складники зовнішнього середовища функціонування виноробних підприємств України досліджено у роботах М.Ю. Дементьєва, Т.В. Лісової, Є.І. Фейдис, О.С. Нестеренко, О.Р. Гаркуші, Ю.В. Глушко та ін. Особливості побудови маркетингових комунікацій виноробного підприємства розглянуто В.А. Рибінцевим, І.Г. Матчиною, Д.Б. Волишкіною, І.В. Дьячук, Д.І. Басюк, І.І. Білецькою, С.Н. Цвілим, В.Л. Пазюк та ін.

Метою дослідження є визначення впливу складників зовнішнього середовища на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу виноробних підприємств Херсонської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складниками зовнішнього середовища, що здійснюють вплив на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу виноробних підприємств, визначено політико-правовий (ПП), природно-географічний та кліматичний (ПГК), соціально-демографічний (СД), економічний (Е). Науково-технологічний складник не розглядатиметься як істотний фактор впливу через те, що у виробництві тихих ординарних вин, які становлять основну частину ринку України, застосовуються стандартні технології, що не здійснюють впливу на предмет дослідження. Фактори кожного складника розподілено на можливості та загрози з погляду впливу на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу виноробних підприємств. Сила впливу та ймовірність реалізації кожного з факторів визначено експертним методом шляхом опитування представників підприємств виноробної галузі. Сила впливу можливостей оцінена за такою шкалою: 1 – невелика, 2 – помірна, 3 – сильна. Сила впливу загроз оцінена за такою шкалою:

1 – легкі удари, 2 – важкий стан, 3 – критичний стан, 4 – руйнування. Ймовірність реалізації можливостей і загроз оцінена за такою шкалою: 1 – низька, 2 – середня, 3 – висока.

Аналіз політико-правового складника (ПП) зовнішнього середовища дав можливість виділити низку особливостей правового регулювання галузі та політичної ситуації в Україні. Результати наведено у таблиці 1.

Природно-географічний та кліматичний складники (ПГК) визначають стан та якість сировинного потенціалу, доступність сировинної бази для підприємств виноробної промисловості. Важливим фактором є особливість теруару Херсонської області, адже законодавство України (Закон України «Про виноград та виноградне вино» від 16.06.2005 р. № 2662-IV [1]) регламентує якісні характеристики вино матеріалів для виготовлення тихих вин. З урахуванням цих особливостей та згідно з Виноградним кадастром [2] у Херсонській області виділено 2 макрозони: Правобережна нижньодніпровська (Бериславський, Білозерський, Великоолександрівський, Високопільський, Нововоронцовський райони Херсонської області, територія м. Херсон) та Лівобережна степова (Великопетинський, Геніченський, Голопристанський, Горностаївський, Каланчацький, територія м. Нова Каховка, Новотроїцький, Скадовський, Чаплинський, Цюрупинський райони Херсонської області).

Ключові фактори природно-географічного та кліматичного середовища наведені у таблиці 2.

Згідно з даними Державного комітету статистики України [3], Херсонська область посідає третє місце за обсягами площ виноградників у плодоносному віці, займаючи до 12,3% у 2017 році від загальної площі виноградників. Вищенаведені природно-географічні і кліматичні умови також визначають сортовий склад винограду, придатного для вирощування в певній місцевості. Згідно з даними Виноградного кадастру України, найбільшу площу у Херсонській області займають виноградники таких технічних сортів: Ркацителі – 18,7%, Первенець Магарача – 8,0%, Біанка – 6,6%, Сапераві – 6,2%, Совіньйон зелений – 6,1%, Каберне Совіньйон – 5,5%, Рислінг – 5,5% [2]. Всі сорти

**Аналіз факторів політико-правового складника зовнішнього середовища
виноробних підприємств з погляду впливу на рівень адаптації
комунікативного складника комплексу маркетингу**

№ з/п	Фактори	Загроза/можливість з погляду впливу на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу	Сила впливу фактора	Ймовірність реалізації
1	2	3	4	5
ПП1.	Модернізація та реформування системи законодавчих актів України:	можливість: приведення у відповідність до сучасних європейських та загальносвітових законодавчих тенденцій функціонування виноробної промисловості української нормативної бази надає додаткові можливості підприємствам для розвитку	-	-
ПП1.1.	Встановлення спрощених вимог до роботи малих виноробних підприємств	можливість: винороби, які виробляють вино із власного виноградів, зможуть отримати ліцензію на виробництво без проходження атестації за умови відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства для малих виробництв виноробної продукції, що сприятиме збільшенню кількості учасників на ринку, які виготовляють авторські або теруарні вина	1,13/ невелика	2,75/ висока
ПП1.2.	Встановлення розміру мінімальних оптово-відпускних і роздрібних цін на вино	загроза: з погляду виробників, мінімальні роздрібні ціни лише збільшують базу оподаткування, не виконуючи функцію захисту ринку від фальсифікату та підробок	1,25/ легкі удари	1,38/ низька
ПП1.3.	Значне перевищення ставки акцизного збору на вина натуральні з доданням спирту та міцні (кріплені) – 8,02 грн./л. порівняно з винами виноградними натуральними – 0,01 грн./л	можливість: зміна смаків споживачів у бік столових сухих вин, які традиційно популярні у Європі та світі; звільнення ринку від дешевих неякісних кріплених вин; зведення лінійки кріплених вин до високоякісної марочної продукції	2,00/ помірна	1,88/ середня
ПП1.4.	Розроблення «Галузевої Програми розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року»	можливість: отримання державної підтримки для галузі, регулювання розвитку галузі, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу для розв'язання головних проблем галузі	1,38/ невелика	1,38/ низька
ПП1.5.	Скасування плати за ліцензію на оптову торгівлю у розмірі 500 тис. грн. для підприємств, які виробляють продукцію із власної сировини	можливість: зниження собівартості продукції; вивільнення коштів для удосконалення роботи підприємства, просування продукції тощо	2,72/ сильна	2,63/ висока
ПП1.6.	Обмеження щодо рекламування алкогольних напоїв	загроза: обмеження числа засобів маркетингових комунікацій	1,88/ важкий стан	2,50/ висока

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5
ПП2.	Відновлення державної підтримки на закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками, ягідниками, що сприяє оновленню сировинної бази виноробства	можливість: надходження коштів для оновлення та розширення сировинної бази	1,25/ невелика	2,13/ середня
ПП3.	Ініціатива президента у започаткуванні свята українського винороба 07.10	можливість: формування сприятливого іміджу виноробства серед українців; формування культури споживання вина; підтримка та підвищення рівня впізнаваності внутрішніх виробників	2,50/ сильна	2,75/ висока
ПП4.	Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС	загроза: відкриває український ринок для дешевих імпортованих вин та погіршує конкурентне середовище ринку тихих вин для внутрішнього виробника; можливість: виходу на ринок Європи, формування іміджу України як «винної країни»; підвищення рівня впізнаваності українських виробників у світі	3,50/ руйнування 1,38/ невелика	2,50/ висока 2,0/ середня
ПП5.	Втрата третини виноробної галузі через від'єднання АР Крим у 2014 році	загроза: зниження статусу України як «винної країни» (великою мірою Україна була відома завдяки саме кримським винам); можливість: спрямувати фінансові, матеріально-технічні та інші ресурси, виробничий і науково-технічний потенціал для покращення роботи галузі	2,75/ критичний стан 2,13/ помірна	2,50/ висока 1,25/ низька

Таблиця 2

Аналіз факторів природно-географічного та кліматичного складників зовнішнього середовища виноробних підприємств з погляду впливу на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу

№ з/п	Фактори	Загроза/можливість з погляду впливу на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу	Сила впливу фактора	Ймовірність реалізації
ПГК1.	Відповідність природно-кліматичних умов вимогам вирощування винограду для виготовлення тихих вин	можливість: природно-кліматичні умови Херсонської області сприяють вирощуванню технічного винограду для виготовлення тихих вин	3,00/ сильна	3,00/ висока
ПГК2.	Наявність площ с/г угідь, придатних для вирощування винограду. Херсонська область посідає третє місце за обсягами площ виноградників у плодоносному віці	можливість: наявність власної сировинної бази	1,75/ помірна	1,38/ низька

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

є районованими, тобто тими, що відповідають природним умовам місцевості, та найбільш придатними для виготовлення столових вин. Ця особливість впливає на асортимент продукції підприємств Херсонської області, в якому відсоток столових вин значний.

Під час аналізу соціально-демографічного складника (СД) зовнішнього середовища було визначено демографічну, культурну та соціальну ситуацію на досліджуваному ринку за допомогою таких ключових параметрів, як: рівень зростання/зменшення населення, роз-

поділ за віковими групами; структура сукупних витрат населення; зміни в рівні середньої заробітної плати; особливості менталітету, важливі культурні цінності; зміни смаків та уподобань. Результати узагальнено у таблиці 3.

Економічний складник (Е) здійснює безпосередній вплив на маркетингову діяльність підприємства, формуючи купівельні фонди населення, а через них – попит на товари і послуги. Згідно із Загальним класифікатором «Галузі народного господарства України», виноробна промисловість (код 18143) є частиною галузі «промисловість», підгалузі «харчова промисловість», виду діяльності «харчосмакова промисловість», групи «виноробна промисловість».

Саме тому важливим індикатором економічного середовища виноробної промисловості є динаміка показників роботи харчової галузі України та визначення в ній місця виноробства.

Результати наведено у таблиці 4.

Визначені можливості і загрози зовнішнього середовища необхідно оцінити за ймовірністю реалізації та силою впливу на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу підприємств виноробної промисловості.

Оцінку можливостей зовнішнього середовища здійснено за допомогою матриці «ймовірність реалізації можливості / сила впливу можливості» (табл. 5).

Згідно з проведеною оцінкою можливостей зовнішнього середовища можна дійти висновку, що природно-географічний та кліматичний складники формують важливе підґрунтя для роботи підприємств виноробної промисловості, деякою мірою впливають і на реалізацію можливостей, що дає політико-правовий складник (скасування плати за ліцензію на оптову торгівлю у розмірі 500 тис. грн. для підприємств, які виробляють продукцію із власної сировини). Політико-правові фактори нині створюють сприятливе середовище для розвитку виноробної промисловості України за європейським напрямом, підвищення іміджу України як «винної держави» на внутрішньому та зовнішньому ринках. Соціально-демографічний та економічний складники меншою мірою надають можливості для розвитку, проте також частково здійснюють позитивний вплив у формуванні смаків споживача на користь усвідомленого помірнього споживання натурального вина. Згідно з оцінками

Таблиця 3

Аналіз факторів соціально-демографічного складника зовнішнього середовища виноробних підприємств з погляду впливу на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу

№ з/п	Фактори	Загроза/можливість з погляду впливу на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу	Сила впливу фактора	Ймовірність реалізації
СД1.	Зниження загальної чисельності населення та цільової вікової групи (18 років і старші)	загроза: як наслідок, зниження середнього рівня споживання вина та загального товарообігу на ринку	3,00/ критичний стан	1,75/ середня
СД2.	Зниження частки витрат населення на алкогольні напої та тютюнові вироби у загальній структурі сукупних витрат	загроза: зниження інтересу до тихих вин	2,88/ критичний стан	2,13/ середня
СД3.	Підвищення рівня номінальної заробітної плати у Херсонській області	можливість: збільшення обсягів реалізації за рахунок підвищення купівельної спроможності населення	163/ помірна	2,13/ середня
СД4.	Випередження вином горілки, яка вважається традиційним алкогольним напоєм України, у структурі споживання алкогольної продукції у 2017 році	можливість: розширення цільової аудиторії	2,50/ сильна	2,75/ висока
СД5.	Активна державна політика щодо обмеження шкідливого впливу споживання алкогольних напоїв	можливість: формування нового покоління споживачів, які свідомо ставляться до споживання алкогольних напоїв, обирають лише якісні напої та споживають помірно	2,13/ помірна	2,50/ висока

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таблиця 4

Аналіз факторів економічного складника зовнішнього середовища виноробних підприємств з погляду впливу на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу

№ з/п	Фактори	Загроза/можливість з погляду впливу на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу	Сила впливу фактора	Ймовірність реалізації
E1.	Стійка позитивна динаміка таких показників роботи харчової галузі України, як: обсяг реалізованої промислової продукції, обсяг капітальних інвестицій, вартість основних фондів	можливість: у галузі позитивне економічне середовище, що є підґрунтям для розвитку виноробної промисловості	1,38/ невелика	1,25/ низька
E2.	Негативна динаміка таких показників роботи харчової галузі України, як: кількість підприємств у галузі, індекс промислової продукції, ступінь зносу основних фондів, середньооблікова чисельність штатних працівників	загроза: наявність негативних явищ у деяких аспектах функціонування галузі, що стримує її розвиток	1,13/ легкі удари	2,50/ висока
E3.	Підприємницьке середовище виноробної промисловості України відображає нестійку позицію харчової промисловості загалом	загроза: коливання економічної ситуації в галузі, що викликає погіршення зовнішнього середовища функціонування підприємств	1,75/ важкий стан	2,63/ висока
E4.	Зростання значення Херсонської області як виноробного регіону	можливість: підвищення престижу та відомості херсонських торговельних марок серед вітчизняних споживачів	2,50/ сильна	2,25/ середня

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

експертів, найбільшу вагу мають такі можливості зовнішнього середовища:

– ПГК1. Відповідність природно-кліматичних умов вимогам вирощування винограду для виготовлення тихих вин ($q_{\text{ПГК1}}=3,00*3,00=9,00$);

– ПП1.5. Скасування плати за ліцензію на оптову торгівлю у розмірі 500 тис. грн. для підприємств, які виробляють продукцію із власної сировини ($q_{\text{ПП1.5}}=2,75*2,63=7,23$);

– ПП3. Ініціатива президента у започаткуванні свята українського винороба 07.10 ($q_{\text{ПП3}}=2,50*2,75=6,88$);

– СД4. Випередження вином горілки, яка вважається традиційним алкогольним напоєм України, у структурі споживання алкогольної продукції у 2017 році ($q_{\text{СД4}}=2,50*2,75=6,88$);

– Е4. Зростання значення Херсонської області як виноробного регіону ($q_{\text{Е4}}=2,50*2,25=5,63$);

– СД5. Активна державна політика щодо обмеження шкідливого впливу споживання алкогольних напоїв ($q_{\text{СД5}}=2,13*2,50=5,33$).

Аналогічно проведемо оцінку загроз зовнішнього середовища за допомогою матриці «ймо-

вірність реалізації загрози / можливі наслідки реалізації загрози» (табл. 6).

Згідно з матрицею оцінки загроз, до найбільш небезпечних загроз у досліджуваному періоді можна віднести:

– ПП4. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС ($q_{\text{ПП4}}=3,50*2,50=8,75$);

– ПП5. Втрата третини виноробної галузі через від'єднання АР Крим у 2014 році ($q_{\text{ПП5}}=2,75*2,50=6,88$).

Особливої уваги потребують:

– СД2. Зниження частки витрат населення на алкогольні напої та тютюнові вироби у загальній структурі сукупних витрат ($q_{\text{СД2}}=2,88*2,13=6,13$);

– СД1. Зниження загальної чисельності населення та цільової вікової групи (18 років і старші) ($q_{\text{СД1}}=3,00*1,75=5,25$);

– ПП1.6. Обмеження щодо рекламування алкогольних напоїв ($q_{\text{ПП1.6}}=1,88*2,50=4,7$).

Висновки. Визначення можливостей зовнішнього середовища дає можливість оцінити наявний рівень адаптації комунікативного складника

Таблиця 5

Матриця можливостей зовнішнього середовища для підприємств виноробної промисловості

Ймовірність реалізації можливості	Сила впливу можливості на діяльності підприємств виноробної промисловості України		
	Сильна (С) (2,50–3,00 балів)	Помірна (П) (1,50–2,49 балів)	Невелика (Н) (1,00–1,49 балів)
Висока (В) (2,50-3,00 балів)	ПП1.5. Скасування плати за ліцензію на оптову торгівлю у розмірі 500 тис. грн. для підприємств, які виробляють продукцію із власної сировини $q_{пп1.5} = 2,75 * 2,63 = 7,23$	СД5. Активна державна політика щодо обмеження шкідливого впливу споживання алкогольних напоїв $q_{сд5} = 2,13 * 2,50 = 5,33$	ПП1.1. Встановлення спрощених вимог до роботи малих виноробних підприємств $q_{пп1.1} = 1,13 * 2,75 = 3,11$
	ПП3. Ініціатива президента у започаткуванні свята українського винороба 07.10 $q_{пп3} = 2,50 * 2,75 = 6,88$		
	ПГК1. Відповідність природно-кліматичних умов вимогам вирощування винограду для виготовлення тихих вин $q_{пгк1} = 3,00 * 3,00 = 9,00$		
	СД4. Випередження вином горілки, яка вважається традиційним алкогольним напоєм України, у структурі споживання алкогольної продукції у 2017 році $q_{сд4} = 2,50 * 2,75 = 6,88$		
Середня (С) (1,50-2,49 балів)	Е4. Зростання значення Херсонської області як виноробного регіону $q_{Е4} = 2,50 * 2,25 = 5,63$	СД3. Підвищення рівня номінальної заробітної плати у Херсонській області $q_{сд3} = 1,63 * 2,13 = 3,47$	ПП2. Відновлення державної підтримки на закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками, ягідниками, що сприяє оновленню сировинної бази виноробства $q_{пп2} = 1,25 * 2,13 = 2,66$
		ПП1.3. Значне перевищення ставки акцизного збору на вина натуральні з доданням спирту та міцні (кріпліні) – 8,02 грн./л. порівняно з винами виноградними натуральними – 0,01 грн./л $q_{пп1.3} = 2,00 * 1,88 = 3,76$	ПП4. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС $q_{пп4} = 1,38 * 2,00 = 2,76$
Низька (Н) (1,00-1,49 балів)		ПП5. Втрата третини виноробної галузі через від'єднання АР Крим у 2014 році $q_{пп5} = 2,13 * 1,25 = 2,66$	ПП1.4. Розроблення «Галузевої Програми розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року» $q_{пп1.4} = 1,38 * 1,38 = 1,90$
		ПГК2. Наявність площ сільськогосподарських угідь, придатних для вирощування винограду $q_{пгк2} = 1,75 * 1,38 = 2,42$	Е1. Стійка позитивна динаміка таких показників роботи харчової галузі України: обсяг реалізованої промислової продукції, обсяг капітальних інвестицій, вартість основних фондів $q_{Е1} = 1,38 * 1,25 = 1,73$

Джерело: складено автором на основі табл. 1–4

Таблиця 6

Матриця загроз зовнішнього середовища для підприємств виноробної промисловості

Ймовірність реалізації загрози	Сила впливу можливості на діяльності підприємств виноробної промисловості України			
	Руйнування (Р) (3,50-4,00 балів)	Критичний стан (К) (2,50-3,49 балів)	Важкий стан (В) (1,5-2,49 балів)	Легкі удари (Л) (1,00-1,49 балів)
Висока (В) (2,50-3,00 балів)	ПП4. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС $q_{пп4} = 3,50 * 2,50 = 8,75$	ПП5. Втрата третини виноробної галузі через від'єднання АР Крим у 2014 році $q_{пп5} = 2,75 * 2,50 = 6,88$	Е3. Підприємницьке середовище виноробної промисловості України відображає нестійку позицію харчової промисловості загалом $q_{Е3} = 1,75 * 2,63 = 4,6$	Е2. Негативна динаміка таких показників роботи харчової галузі України: кількість підприємств у галузі, індекс промислової продукції, ступінь зносу основних фондів, середньооблікова чисельність штатних працівників $q_{Е2} = 1,13 * 2,5 = 2,83$
			ПП1.6. Обмеження щодо рекламування алкогольних напоїв $q_{пп4} = 1,88 * 2,50 = 4,7$	
Середня (С) (1,50-2,49 балів)		СД1. Зниження загальної чисельності населення та цільової вікової групи (18 років і старші) $q_{сд1} = 3,00 * 1,75 = 5,25$	СД2. Зниження частки витрат населення на алкогольні напої та тютюнові вироби у загальній структурі сукупних витрат $q_{сд2} = 2,88 * 2,13 = 6,13$	
Низька (Н) (1,00-1,49 балів)				ПП1.2. Встановлення розміру мінімальних оптово-відпускних і роздрібних цін на вино $q_{пп1.2} = 1,25 * 1,38 = 1,73$

Джерело: складено автором на основі табл. 1-4

та висвітлює акценти, на які необхідно зробити наголос під час формування комплексу маркетингових комунікацій.

Зменшення наслідків реалізації загроз шляхом адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу можливе шляхом найбільш ефективного застосування сильних сторін підприємства під час формування комплексу маркетингових комунікацій, що допоможе встановити контакт зі споживачем, підвищити імідж внутрішніх виробників, вплинути на смаки та уподобання шляхом переконання у якості української продукції.

Визначені можливості та загрози зовнішнього середовища неможливі для реалізації або нівелювання без аналізу сильних і слабких сторін внутрішнього середовища підприємства, які стануть основою для формування рекомендацій щодо оптимального набору засобів маркетингових комунікацій виноробних підприємств, який враховує особливості характеру діяльності підприємств та умов мінливості зовнішнього середовища їх функціонування, що і є перспективним напрямом дослідження.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про виноград та виноградне вино» від 16.06.2005 № 2662-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2662-15>. (дата звернення 02.11.2017).
2. Виноградний кадастр України. URL: <http://land.gov.ua/info/pershocherhovi-kryterii-prydatnosti-zemelnykh-dilianok-pid-vynohradnyku-dlia-monitorynhu-zemel-prydatnykh-dlia-vyroshchuvannia-vynohradu>. (дата звернення 12.11.2017).
3. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 21.11.2017).

Фостяк В.І.

аспірант

Львівського державного університету внутрішніх справ

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Вітчизняні підприємства здійснюють свою фінансово-господарську діяльність під впливом значної кількості ризиків та загроз, виникнення яких спричинено політичною, економічною та соціальною напруженістю. Здатність протистояти впливам дестабілізуючих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища та досягати пріоритетних інтересів значною мірою залежить від організації безпекової діяльності. Сформовано авторське визначення терміна «безпекова діяльність підприємства» як діяльності підприємства у співпраці із зовнішніми суб'єктами безпеки для забезпечення власної динамічної стійкості функціонування та формування безпечних умов розвитку через захищеність від дії зовнішніх і внутрішніх загроз та мінімізацію ризиків. Розроблено концепцію управління безпековою діяльністю підприємства та розглянуто суть її ключових складників. З'ясовано зміст стратегії безпекової діяльності та політики безпекової діяльності. Розроблено модель системи економічної безпеки підприємства та уточнено зміст основних етапів її формування.

Ключові слова: концепція, безпека, безпекова діяльність, підприємство, система економічної безпеки підприємства.

Отечественные предприятия осуществляют свою финансово-хозяйственную деятельность под влиянием значительного количества рисков и угроз, возникновение которых вызвано политической, экономической и социальной напряженностью. Способность противостоять воздействиям дестабилизирующих факторов внешней и внутренней среды и достигать приоритетных интересов в значительной степени зависит от организации безопасности деятельности. Сформировано авторское определение термина «безопасностная деятельность предприятия» как деятельности предприятия в сотрудничестве с внешними субъектами безопасности для обеспечения собственной динамической устойчивости функционирования и формирования безопасных условий развития через защищенность от воздействия внешних и внутренних угроз и минимизацию рисков. Разработана концепция управления безопасностной деятельностью предприятия и рассмотрена суть ее ключевых составляющих. Выяснено содержание стратегии безопасностной деятельности и политики безопасностной деятельности. Разработана модель системы экономической безопасности предприятия и уточнено содержание основных этапов ее формирования.

Ключевые слова: концепция, безопасность, безопасностная деятельность, предприятие, система экономической безопасности предприятия.

From the time of initiation, the idea of starting a business to the liquidation of a business entity, the basis and key condition for the operation and achievement of goals is the process of safety precautions. Formed author's definition of the term "safety activity of the enterprise" as an enterprise activity, in cooperation with external security subjects, to ensure its own dynamic stability of operation and the formation of safe development conditions through the protection from external and internal threats and minimizing risks. The concept of the management of the safety activity of the enterprise is developed and the essence of its key components is considered, in particular: the objectives of the management of the safety activity of the enterprise; description of the problem situation in the security sector of the enterprise; strategies for safety activity; safety activity policy; the development of a mechanism for the management of the safety activity of the enterprise; formation of the system of economic security of the enterprise; implementation of safety activity. It is substantiated that the strategy of safety activity provides for the development of plans to achieve and maintain the level of security necessary for development, which is based on the aggressiveness of the external environment of functioning and changes in the economic activity of the enterprise, the availability of resources and the possibility of cooperation with external security subjects. It is proved that the policy of the safety activity determines the direction, intensity, and coordination of actions of security subjects by developing norms, regulations, restrictions, recommendations for ensuring and maintaining the necessary level of the enterprise's safety. The model of the enterprise's economic security system is developed and the content of the main stages of its formation is analysed: by studying the specifics of the business; the study of key points, distinguished by a significant reduction in the level of security for clarifying tasks for security subjects; audit of available resources at the enterprise, which can be used to implement safety activity; the creation

of a new model of the system of economic security of the enterprise or the improvement of existing with regard to the specifics of the economic activity of the enterprise and the level of aggressiveness of the operating environment. The developed concept is taking into account the specificity of economic activities of Ukrainian enterprises, taking into account the heritage of domestic and foreign scientists, making it possible to provide the necessary level of security for the coordinated formation of a strategy for safety activity, the definition of policy of the safety activity, the construction of a system of economic security, and the implementation of safety activity as the basis for achieving a mission.

Keywords: concept, security, safety activity, enterprise, enterprise economic security system.

Постановка проблеми. В Україні стимуляторами формування методологічних засад діяльності із забезпечення безпеки підприємства є підприємницькі кола, які, в умовах посилення агресивності та складно прогнозованої зміни середовища функціонування намагаються створити нові системи безпеки, здатні зберегти їхній бізнес [5, с. 18]. Безпекова діяльність повинна бути науково організованою, адже, на відміну від використання лише набутого досвіду, уможливорює більш раціональне використання наявних ресурсів для досягнення поставлених завдань, здійснення планування та реалізації сукупності захисних заходів із відповідним коригуванням не лише стратегії забезпечення безпеки, але й стратегії розвитку підприємства. Тому в основі безпекової діяльності вітчизняних підприємств повинна лежати концепція, розроблена на перших етапах започаткування бізнесу. Зважаючи, що проблема безпеки є не менш важливою за організаційні чи технологічні питання, розроблення, виконання та внесення необхідних змін у концепцію управління безпековою діяльністю повинно бути актуальним на усіх етапах життєвого циклу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню питань щодо підтримки достатнього рівня безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, такі Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, Т. Васильців, З. Герасимчук, В. Горбулін, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, Я. Пушак, Н. Реверчук, О. Терещенко, В. Франчук, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та інші.

Відаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що у сучасній науковій літературі й практиці господарювання підприємств недостатньо уваги приділено проблемі формування концепції управління безпековою діяльністю підприємства.

Метою дослідження є визначення ключових параметрів безпекової діяльності, характеристика її сутності та розроблення концепції управління.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Один із сучасних напрямів в сфері забезпечення безпеки бізнесу передбачає застосування поняття «безпекова діяльність підприємства». Автором цього терміна можна вважати В. Франчука, який, разом із своїми послідовниками обґрунтував сутність безпекової діяльності та дав йому визначення як «форми активного ставлення суб'єктів безпеки до безпекової дійсності, зміст якого полягає у проведенні в ній відповідних змін на основі засвоєння та розвитку безпекової культури. Тобто це діяльність, спрямована на протидію загрозам, відновлення діяльності з метою захисту корпоративних інтересів, збереження цілісності процесів чи системи на основі засвоєння та розвитку безпекової культури» [7, с. 155].

Спираючись на визначення, дане В. Франчуком, вважаємо, що безпекова діяльність характеризується такими ключовими параметрами:

- безперервний процес з моменту заснування підприємства і до його ліквідації;
- має місце в усіх аспектах функціонування підприємства, які можуть характеризуватися можливістю виникнення ризиків і загроз як першопричин зниження рівня безпеки;
- така діяльність повинна бути ресурсно забезпеченою, тобто фінансовими, матеріальними, трудовими та інформаційними ресурсами;
- результат такої діяльності полягає у формуванні безпечних умов розвитку підприємства.

Беручи до уваги визначення В. Франчука, вважаємо за доцільне його уточнити й доповнити та представити трактування терміна «безпекова діяльність підприємства» таким чином: діяльність підприємства у співпраці із зовнішніми суб'єктами безпеки для забезпечення власної динамічної стійкості функціонування та формування безпечних умов розвитку через захищеність від дії зовнішніх і внутрішніх загроз та мінімізацію ризиків.

Вважаємо, що застосування терміна «безпекова діяльність підприємства» є актуальним та зумовлюється такими важливими моментами:

- існування будь-якої соціально-економічної системи, в т.ч. підприємства, є можливим лише у разі забезпечення її безпеки;
- досягнення інтересів, в т.ч. для підприємства – отримання прибутку, можливе у разі роз-

витку, який неможливий без формування безпечних умов;

- держава бере на себе зобов'язання із забезпечення безпеки первинної ланки національної економіки, але говорити про ефективність такої діяльності в поточних умовах нашої країни складно. Окрім цього, безпекова діяльність держави не забезпечує протидію усім ризикам та загрозам;

- в основі підприємницької діяльності лежить принцип самостійності, який, з одного боку, обмежує втручання державних органів управління, а з іншого, відповідно до теорії самозбереження, забезпечення захищеності підприємства як системи є його основною функцією;

- безпекова діяльність не є аналогом «операційної», «інвестиційної» чи «фінансової», вона уможливує їх здійснення.

Ретельний аналіз наукового доробку вітчизняних науковців дав змогу дійти висновку, що питанню розроблення концепції управління безпековою діяльністю приділяється недостатня увага. Вважаємо за доцільне виділити напрацювання В. Ортинського, І. Керницького, З. Живко та ін. [3, с. 133], які розробили структуру концепції безпеки підприємства. Спираючись на результати роботи цих науковців, дотримуємося думки, що під час формування концепції управління безпековою діяльністю доцільно спиратися на такі базові позиції, як:

- узгодженість концепції управління безпековою діяльністю із місією та цілями розвитку підприємства;

- характеристика умов господарської діяльності, врахування специфіки об'єктів та суб'єктів безпеки;

- визначення орієнтирів для забезпечення безпеки, необхідної для ефективного функціонування та розвитку підприємства;

- формування ресурсного забезпечення для досягнення необхідного рівня безпеки;

- визначення критеріїв реалізації та коригування концепції.

Сформований перелік позицій лежить в основі розроблення концепції управління безпековою діяльністю будь-якого підприємства, яку в графічному вигляді нами подано на рис. 1. У цій статті, зважаючи на технічні можливості викладення матеріалів, нами буде зосереджена увага лише на частині складників розробленої концепції.

Мета управління безпековою діяльністю, як подано у графічному вигляді, повинна формуватися в межах законодавчого поля функціонування підприємств в Україні, а також узгоджуватися із положеннями стратегії розвитку підприємства. В умовах кожного окремого під-

приємства мета може певним чином різнитися, але ключовою є реалізація взаємопов'язаних заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків та протидію негативному впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, тобто захист бізнесу як основа для його розвитку.

Безпекова діяльність не може здійснюватися без попереднього ретельного вивчення ситуації в якій буде функціонувати чи функціонує підприємство. Йдеться про ідентифікацію внутрішніх та зовнішніх ризиків та загроз, на мінімізацію та протидію яким буде орієнтована безпекова діяльність. Чіткість виконання цього етапу визначає як організаційну структуру суб'єктів безпеки, так і потребу в ресурсах, тобто фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних. Окрім цього, саме визначення рівня впливу ключових загроз може стати основою для формування комбінаційного варіанту організації безпекової діяльності, тобто розподілу сфер відповідальності між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами безпеки. Важливо підкреслити, що йдеться не лише про визначення рівня негативного впливу на певну дату або ж за певних обставин, а про прогнозування зміни рівня безпеки під дією ризиків та загроз в коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі.

Стратегія безпекової діяльності, виходячи із найбільш загального трактування терміна «стратегія» як формування плану досягнення встановлених цілей шляхом координування та використання наявних ресурсів, у нашому трактуванні передбачає розроблення планів досягнення та підтримання необхідного для розвитку рівня безпеки, виходячи з агресивності зовнішнього середовища функціонування та зміни господарської діяльності підприємства, наявності ресурсів та можливості співпраці із зовнішніми суб'єктами безпеки. Тобто стратегія безпекової діяльності ґрунтується на вивченні ситуації на підприємстві та у середовищі функціонування. Важливим аспектом є узгодження дій, налагодження співпраці із місцевими органами влади, представниками громадських організацій, релігійних громад та правоохоронних органів тощо, які, виконуючи роль зовнішніх суб'єктів безпеки, як уможливають протидію ризикам та загрозам, так і забезпечують узгодження інтересів між підприємством та зовнішніми і внутрішніми агентами.

У нашому трактуванні політика безпекової діяльності визначає напрям, інтенсивність та координацію дій суб'єктів безпеки через розроблення норм, нормативів, обмежень, рекомендацій щодо забезпечення та підтримки необхідного рівня безпеки підприємства. Політика безпекової діяльності визначається безпековим потенціалом. Ця теза ґрунтується на тих фак-

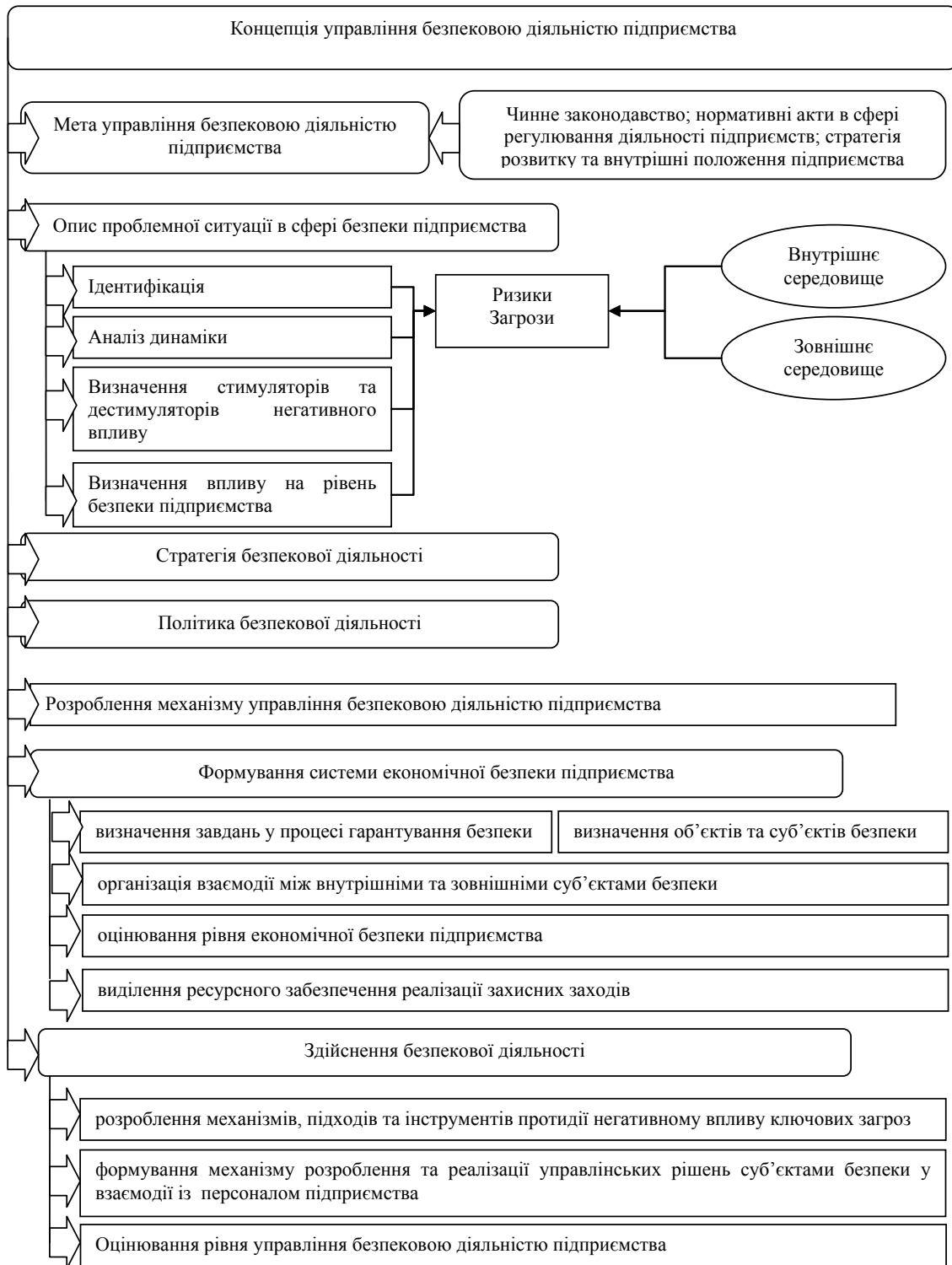


Рис. 1. Концепція управління безпековою діяльністю підприємства

Джерело: розроблено автором

тах, що, виходячи із наявних на підприємстві складників безпекового потенціалу (персонал, класифікований за функціями в процесі забезпечення безпеки підприємства; матеріально-технічні та фінансові ресурси; організаційний клімат тощо), ступеня агресивності середовища функціонування та прогнозованих змінах у гос-

подарській діяльності, повинні бути встановлені орієнтири у діях внутрішніх суб'єктів безпеки, обґрунтовані моменти взаємодії із зовнішніми суб'єктами з метою досягнення мети безпекової діяльності підприємства. Важливо підкреслити, що політика безпекової діяльності повинна бути гнучкою, тобто систематично

переглядатися відповідно до отриманих результатів безпекової діяльності. Для прикладу, якщо результати силової охорони території підприємства, що організовано за рахунок працівників власної служби безпеки, не зменшили втрат від крадіжок майна, або ж їх величина не відповідає встановленим нормам, то доцільно розглянути інший варіант – підписання угоди із приватною охоронною структурою, передавши відповідальність за цю ділянку роботи, попередньо розрахувавши витрати та сформувавши й уточнивши очікуваний результат.

В основі механізму управління безпековою діяльністю лежить авторське визначення управління безпековою діяльністю як процесу планування, організації, мотивації й контролю систематичних та цілеспрямованих дій суб'єктів безпеки стосовно об'єктів безпеки з метою збереження підприємства як системи та формування безпечних умов розвитку для досягнення пріоритетних інтересів [6, с. 58].

На сучасному етапі в науковій літературі безпековий аспект фінансово-господарської діяльності найбільшою мірою пов'язаний із забезпеченням економічної безпеки. Водночас вважаємо за доцільне підкреслити, що новітні наукові дослідження у сфері забезпечення безпеки підприємств, зокрема праці Л. Волошук [2, с. 224], М. Беґея [1, с. 67], О. Ілляшенко [4, с. 116] та ін., не лише актуалізують безпекоорієнтоване управління підприємством, але й визначають місце системи економічної безпеки як підсистеми в системі управління, в нашому трактуванні – в системі управління безпековою діяльністю підприємства. Саме система управління безпековою діяльністю забезпечує взаємозв'язок системи економічної безпеки із усіма функціональними складниками та виводить проблему гарантування безпеки підприємства із другорядної у першочергову, без вирішення якої в ринкових умовах жодний суб'єкт господарювання не може існувати.

Формування системи економічної безпеки підприємства характеризується наявністю кількох ключових етапів, які пов'язані із: вивченням специфіки бізнесу, що дає змогу адаптувати наявні методичні розробки до специфіки певного суб'єкта господарювання; якщо підприємство існує упродовж певного періоду часу – дослідженням ключових моментів, що відзначилися суттєвим зменшення рівня безпеки, для уточнення завдань для суб'єктів безпеки; аудитом наявних на підприємстві ресурсів, які можуть бути задіяні для здійснення безпекової діяльності; створенням нової моделі системи економічної безпеки підприємства або ж удосконаленням наявної з урахуванням специфіки господарської діяльності підприємства та рівня

агресивності середовища функціонування. Специфіка діяльності підприємства має ключовий вплив на процес формування такої системи, тому нами розроблена модель системи економічної безпеки підприємства, яка є усередненою та типовою, узгоджується з іншими складниками концепції безпекової діяльності (рис. 2).

Підводячи підсумки, доцільно зазначити, що забезпечення необхідного для ефективного функціонування та розвитку рівня безпеки можливе лише у разі застосування системного підходу, тобто формування системи економічної безпеки підприємства. Умови господарської діяльності певного підприємства та рівень агресивності зовнішнього середовища функціонування є вихідними позиціями, які встановлюють характеристики системи економічної безпеки. Можливість виконання поставлених завдань перед такою системою визначається як процесом формування, тобто виконання ключових етапів, так і ресурсним забезпеченням, виділеним для цілей безпекової діяльності кадровими, матеріально-технічними, фінансовими та інформаційними ресурсами. Інший важливий аспект полягає у забезпеченні гнучкості такої системи, тобто здатності адаптуватися відповідно до зміни завдань, ресурсного забезпечення та умов функціонування. Не менш важливою є взаємоузгодженість дій внутрішніх та зовнішніх суб'єктів безпеки, що дає змогу забезпечити високу ефективність реалізації захисних заходів.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки, доцільно ще раз підкреслити, що необхідність здійснення безпекової діяльності спричинена самою сутністю підприємництва, наявністю ризику та несприятливого середовища функціонування, що виражається через реалізацію загроз, дія яких спричиняє зростання небезпеки, а тому може спричинити кризовий стан, тобто руйнування підприємства як соціально-економічної системи.

Розроблена концепція враховує, спираючись на доробок вітчизняних та закордонних науковців, специфіку господарської діяльності українських підприємств, уможливорює забезпечення необхідного рівня безпеки через узгоджене формування стратегії безпекової діяльності, визначення політики безпекової діяльності, побудову системи економічної безпеки та здійснення безпекової діяльності як основи досягнення місії.

Зважаючи на важливість безпекової діяльності для функціонування кожного вітчизняного підприємства, вважаємо за доцільне в подальшому приділити увагу поглибленню теоретико-методичних положень та обґрунтуванню прикладних підходів до реалізації безпекової діяльності підприємства.

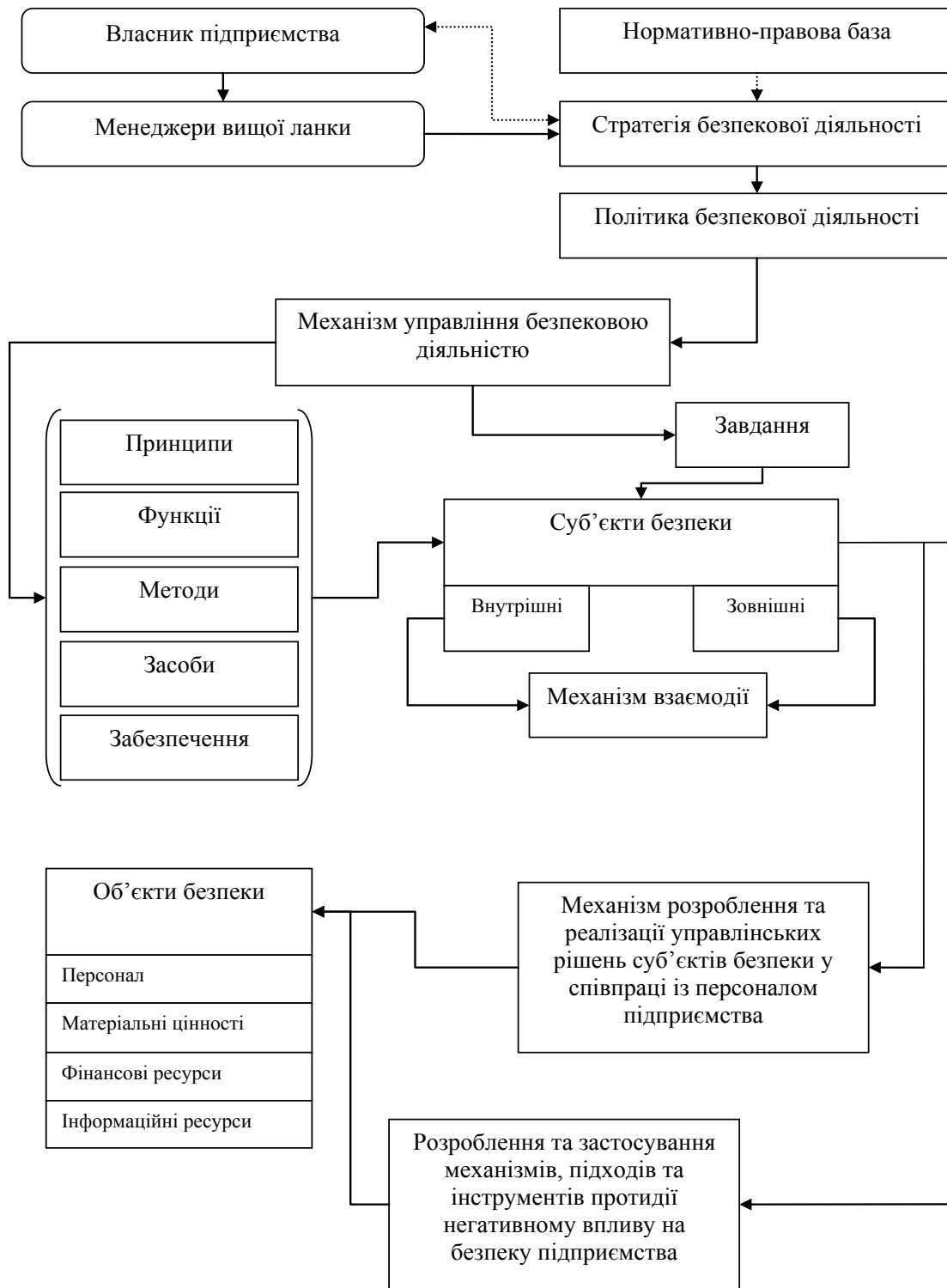


Рис. 2. Модель системи економічної безпеки підприємства

Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел:

1. Бегей М. В. Моделювання системи забезпечення економічної безпеки лісогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 21.04.02 / Микола Васильович Бегей. Львів, 2017. – 237 с.
2. Волощук Л.О. Теоретико-методологічні засади безпеко орієнтованого управління інноваційним розвитком промислового підприємства : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Лідія Олександрівна Волощук. Одеса, 2016. 605 с.
3. Економічна безпека підприємств : підруч. / Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б. та ін. ; К. : Алерта, 2011. 704 с.

4. Ілляшенко О.В. Методологічні засади формування та функціонування механізму системи економічної безпеки підприємства : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04, 21.04.02 / Олена Вікторівна Ілляшенко. Сєверодонецьк, 2016. 606 с.
5. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : моногр. / за заг. ред. А. М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
6. Фостяк В.І. Система управління безпековою діяльністю підприємства / В.І. Фостяк // Мат. V Всеукраїн. наук.-практ. конф. «Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення» (17–19 травня 2018 р., м. Львів). Львів: Укр. акад. друкарства, 2018. 57–59 с.
7. Франчук В.І. Безпекова діяльність: системний підхід / В. І. Франчук, П.Я. Пригунов, С.І. Мельник // Науковий вісник ЛДУВС. 2017. № 1. С. 154–163.

УДК 336.6

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-16>

Чмир Т.С.
аспірантка кафедри економіки
Класичного приватного університету

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена проблемі науково-методичних підходів до кількісної оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Надано визначення та розглянуто принципи діагностики рівня фінансової безпеки. Проаналізовано наявні вітчизняні та закордонні методики оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, виявлено їх переваги та недоліки. Зазначено, що для надання комплексної оцінки рівня фінансової безпеки суб'єкта господарської діяльності необхідним є розроблення єдиного підходу. Акцентовано увагу на тому, що від адекватної й об'єктивної діагностики та оцінки фінансової безпеки підприємства залежить прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо його фінансового стану; виявлення, мінімізація впливу та нейтралізація реальних і потенційних загроз; визначення конкретних напрямів підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, оцінка фінансової безпеки, діагностика фінансової безпеки, методики оцінки рівня фінансової безпеки, підхід на основі дослідження грошових потоків, підхід на основі оцінки фінансової стійкості підприємства, методи прогнозування банкрутства, індикаторний підхід, ресурсно-функціональний підхід, інтегральна оцінка.

Статья посвящена проблеме научно-методических подходов к количественной оценке уровня финансовой безопасности предприятия. Дано определение и рассмотрены принципы диагностики уровня финансовой безопасности. Проанализированы существующие отечественные и зарубежные методики оценки уровня финансовой безопасности предприятия, выявлены их преимущества и недостатки. Указано, что для предоставления комплексной оценки уровня финансовой безопасности субъекта хозяйственной деятельности необходимой является разработка единого подхода. Акцентируется внимание на том, что от адекватной и объективной диагностики и оценки финансовой безопасности предприятия зависит принятие обоснованных управленческих решений относительно его финансового состояния; выявление, минимизация влияния и нейтрализация реальных и потенциальных угроз; определение конкретных направлений повышения уровня финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, оценка финансовой безопасности, диагностика финансовой безопасности, методики оценки уровня финансовой безопасности, подход на основе исследования денежных потоков, подход на основе оценки финансовой устойчивости предприятия, методы прогнозирования банкротства, индикаторный подход, ресурсно-функциональный подход, интегральная оценка.

In the article, it is pointed out that the successful operation and development of the enterprise is impossible without providing a sufficient level of financial security. Five levels of financial security of the enterprise are given: absolute, normal, unstable, critical, crisis. The definition of the diagnosis of finan-

cial security level as its significant component is given. Principles of assessment of the level of financial security of the enterprise are considered. Various methods of assessment of financial security level of the enterprise are analysed. It is noted that the methods of assessing financial security level of the enterprise are divided into two groups: traditional and non-traditional. After examining the professional literature on this issue, it is possible to allocate the following main groups of approaches to diagnosis of financial security level of the enterprise: based on the analysis of cash flows, based on the assessment of financial stability of the enterprise, based on the methods of forecasting bankruptcy, based on the financial performance indicators, based on the resource-functional approach, based on the definition of integrated indicators. According to the methodology based on the analysis of cash flows, the assessment of the financial security of the enterprise is grounded on the study of the indicator of net cash flow in the context of types of financial and economic activities of the enterprise with the help of the developed dynamic matrix of financial balance. The method based on the assessment of the financial stability of the enterprise provides an assessment of financial security through the analysis of financial stability, the degree of which depends on the adequacy of working capital (owned or borrowed) for the implementation of production and marketing activities. The use of methods of forecasting bankruptcy allowed to determine the extent of the crisis at the enterprise, comparing the values of the integral indicators with defined limit values (models of Altman, Springate, Fulmer, Chesser, Fox, Seifullin and Kadykov, etc.). The level of financial security of a company according to the indicator approach is evaluated based on a comparison of actual values of financial security with indicators (threshold selected indicators). The resource-functional approach is based on an assessment of the sufficiency of financial resources for working capital and also on the evaluation of the functions (collateral high financial efficiency of a company, its financial stability and independence). The integrated method involves the synthesis of financial indicators in complex designs. In addition to the methods considered to assess the level of financial security of the enterprise, others can be used: point method, program method, ranking method, etc. The need to develop a common methodology for the assessment of the financial security of enterprises considering their ownership and branch features of their functioning is pointed out.

Keywords: financial security of enterprise, assessment of financial security, diagnostics of financial security, methods of assessment of financial security level, cashflow-based approach, approach based on financial stability evaluation, bankruptcy forecasting methods, indicator approach, resource-functional approach, integrated assessment.

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах трансформації та динамічного розвитку як світової, так і національної економіки змінюються особливості здійснення бізнесово-господарської діяльності. Для забезпечення конкурентоспроможності та стабільності підприємства змушені постійно пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, що впливає і на внутрішнє середовище суб'єкта підприємницької діяльності.

Отже, актуальності набуває проблема фінансової безпеки підприємства – певного механізму забезпечення ефективності та стабільності фінансової системи суб'єкта підприємства під час організації раціонального використання фінансових ресурсів та використання захисних фінансових інструментів у разі виникнення будь-яких загроз (з боку зовнішнього або внутрішнього середовища).

Забезпечення належного рівня фінансової безпеки суб'єкта господарської діяльності неможливе без здійснення та проведення оцінки й діагностики її рівня, що включає аналіз фінансового стану, дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі бізнесово-господарської діяльності тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий підхід до визначення сутності діагностики фінансового стану підприємства, підходів до її здійснення розглядається у працях

таких науковців, як В.В. Лук'янова, А.О. Єпіфанов, О.О. Гетьман, Ю.С. Копчак, О.А. Сметанюк, В.П. Москаленко, О.Л. Пластун, С.В. Приймак, С.С. Черниш та ін. Проблемами кількісного підходу до оцінки фінансової безпеки підприємства займалися такі вчені-економісти, як О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко, К.С. Горячева, С.Н. Ілляшенко, І.О. Бланк, І.А. Александров, О.А. Орлова, А.В. Половян.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на кількість та різноплановість наявних наукових праць, присвячених діагностиці фінансової безпеки підприємства, більшість із них є фрагментарними та недосконалими, тому низка питань, пов'язаних із кількісною оцінкою фінансової безпеки суб'єкта підприємства, потребують подальшого дослідження. Слід зазначити, що сьогодні відсутні єдина методика щодо оцінки рівня фінансової безпеки підприємства та інформаційно-аналітичне забезпечення такої оцінки, а також не визначено систему критеріїв та коефіцієнтів, за якими вона повинна здійснюватися.

Мета статті полягає у визначенні сутності та принципів проведення оцінки та діагностики рівня фінансової безпеки підприємства, дослідженні та систематизації науково-методичних підходів до кількісної оцінки фінансової безпеки підприємства, визначенні їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Забезпечення фінансової стабільності та економічного зростання є основним завданням будь-якого підприємства, адже від ефективності фінансової діяльності прямо пропорційно залежить і ефективність всіх аспектів та сфер діяльності суб'єкта підприємницької діяльності.

За сучасних умов економіки підприємство функціонує в досить ризиковому середовищі під впливом зовнішніх (макро- та мікро-) та внутрішніх чинників, часто цей вплив є або за несприятливих обставин може стати негативним. Все це зумовлює значущість проблеми забезпечення адекватного рівня фінансової безпеки суб'єкта підприємницької діяльності.

Фінансова безпека підприємства є досить складною системою, що включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання матеріальних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів [10, с. 168].

Огляд наукової економічної літератури дає змогу виділити п'ять рівнів фінансової безпеки підприємства:

- абсолютний (для функціонування підприємству досить власних оборотних коштів);
- нормальний (підприємство обходиться власними джерелами формування запасів і покриття затрат);
- хитливий (підприємству недостатньо власних оборотних коштів, потребується залучення середньо- та довгострокових позик та кредитів);
- критичний (крім власних оборотних коштів, середньо- та довгострокових позик та кредитів, підприємство залучає й короткострокові);
- кризовий (підприємство знаходиться на межі банкрутства) [8, с. 247].

Функціонування системи забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарської діяльності забезпечується її складовими елементами-підсистемами, основними з яких є діагностика та оцінка рівня фінансової безпеки.

Діагностика діяльності підприємства в системі його фінансової безпеки – це системний аналіз середовища його функціонування за допомогою взаємозалежних та взаємодоповнюючих показників, які відображають стан використання потенціалу підприємства та оцінку рівня безпеки [5, с. 146].

Отже, під час проведення діагностики фінансової безпеки суб'єкта підприємства визначаються сутність та особливості проблем у діяльності підприємства на основі системного аналізу причин та факторів їх виникнення, рівень ризиків та методи їх нейтралізації.

Слід зазначити, що оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства повинно базуватися на певних принципах (табл. 1) [2].

Проведення діагностики передбачає певний набір інструментів та методів. Аналіз методів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, наведених у науковій літературі, дав змогу виділити такі групи методик, як традиційні та нетрадиційні (рис. 1).

Водночас наявні методичні підходи можна поділити на дві великі групи: ті, що призначені для оцінки рівня фінансової безпеки загалом по підприємству, та ті, що спрямовані на оцінку окремих складників фінансової безпеки.

Науковцями-економістами сформульовані різноманітні методичні підходи до оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства, які можна класифікувати за такими ознаками (табл. 2) [1, с. 3].

Аналіз фахової літератури з цього питання дає можливість поділити методики визначення рівня фінансової безпеки підприємства на такі групи:

- на основі дослідження грошових потоків;
- на основі оцінки фінансової стійкості підприємства;
- на основі методів прогнозування банкрутства;
- на основі фінансових показників-індикаторів;
- на основі ресурсно-функціонального підходу;
- на основі визначення інтегральних показників [9].

За першою методикою оцінка фінансової безпеки підприємства здійснюється на основі дослідження показника чистого грошового потоку в розрізі видів фінансово-господарської діяльності підприємства за допомогою розробленої матриці динамічної фінансової рівноваги. Проблема оцінки фінансової безпеки суб'єкта підприємницької діяльності за цією методикою досліджувалася в працях таких науковців, як Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник, В.І. Головка, Г.В. Мисак, А.Д. Шеремет та ін. Цей підхід є доволі вузьким і зазвичай використовується для визначення оперативних цілей [9].

Друга методика була запропонована С.М. Ілляшенко та передбачає оцінку фінансової безпеки підприємства на основі аналізу фінансової стійкості, ступінь якої залежить від достатності оборотних коштів (власних чи запозичених) для здійснення виробничо-збутової діяльності.

Головний недолік цього підходу полягає у врахуванні лише платоспроможності підприємства, отже, неохопленою залишається низка аспектів фінансової діяльності (ділова активність і рентабельність), що може привести до відхилень та похибок під час визначення рівня фінансової безпеки [9].

До методів прогнозування банкрутства, за допомогою яких здійснюють аналіз фінансової безпеки підприємств, належать:

1) модель Альтмана – проста в розрахунках

та може бути застосована під час проведення зовнішнього аналізу на основі бухгалтерського балансу;

2) модель Таффлера – оцінює відношення

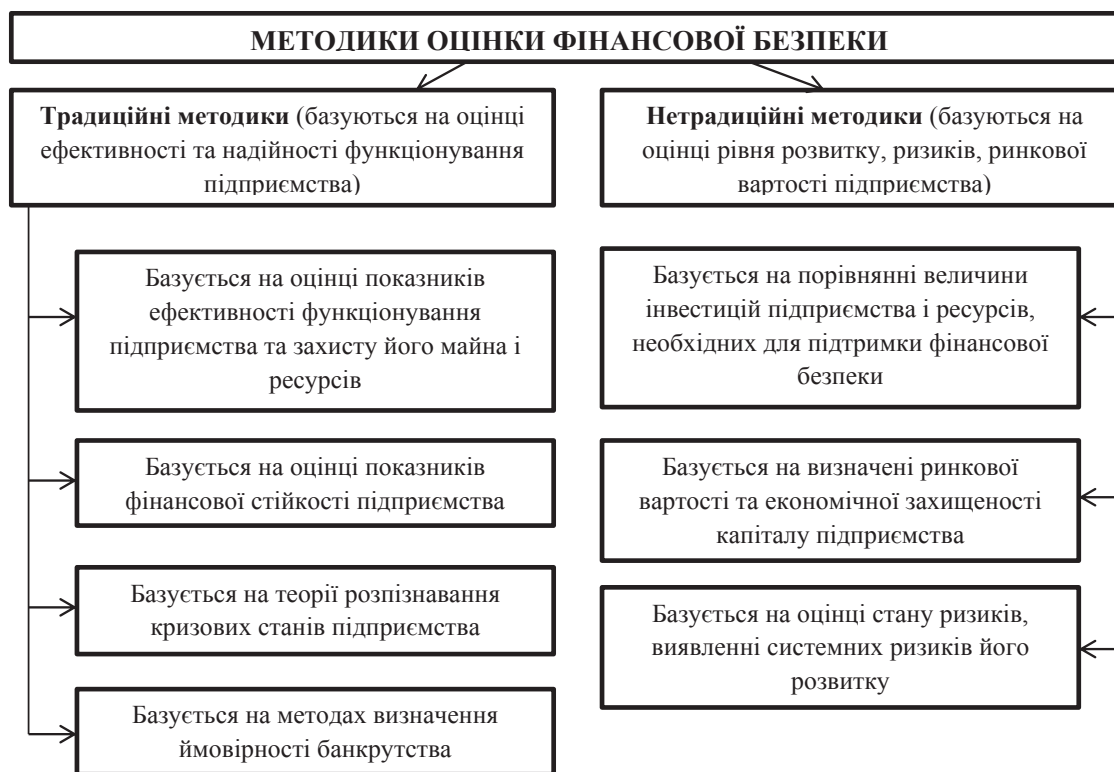


Рис. 1. Методики оцінки рівня фінансової безпеки підприємства [7, с. 32]

Таблиця 1

Принципи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства

Принцип	Характеристика принципу
Кількісне вираження	Показники оцінки рівня фінансової безпеки підприємства повинні мати кількісне вираження для можливості подальшого зіставлення. За творчого підходу можна виразити кількісно майже всі показники діяльності підприємства в нерозривному зв'язку з їхньою якісною характеристикою
Доступність	Звертається увага на метрику необхідних показників. Це такі показники діяльності, які не були зафіксовані в минулому і які побачили світ лише завдяки процесу розроблення системи показників. Фактично необхідні показники можуть указувати на те, що в наш час жоден із показників, що покликаний характеризувати процес, некерований
Збалансованість	Необхідно контролювати зв'язки між показниками в системі, щоб унаслідок поліпшення одних показників не отримати катастрофічне погіршення інших
Дохідливість	Кінцевою метою має бути створення системи показників, що спонукає до дій. Цього буде важко досягти, якщо вона буде не зрозумілою для користувачів. Коли виконавці не будуть знати, добре чи погано мати високе число значення цього показника, то такий показник, можливо, треба змінити або виключити зі системи
Релевантність	Показники в системі мають точно відображати процес або мету, які необхідно оцінити. Таку перевірку можна провести, визначаючи можливості діяти на основі цього показника
Наявність загального визначення	Можливо, система показників діяльності підприємства буде містити низку вузькоспеціальних показників, і це буде виправдано його особливостями. Проблеми виникають тоді, коли до системи включають показники з розпливчастими визначеннями або взагалі без визначень

Класифікація методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства

Класифікаційна ознака	Види методичних підходів
Залежно від інформаційного забезпечення	– кількісні; – якісні.
Залежно від методики визначення оціночних показників	– агрегатний; – індикаторний; – інтегральний; – рівноважний; – беззбитковий.
Залежно від глибини дослідження	– фундаментальні; – експрес-методи.
За можливістю розроблення управлінських рішень	– одномоментні; – стратегічні.
За способом формування кінцевих результатів оцінки фінансової безпеки	– математичні; – графічні.

прибутку, оборотних активів, зобов'язань та виручки до суми активів, може бути застосована для зовнішнього діагностичного аналізу;

3) модель Спрінгейта – була створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств, показує достатній рівень надійності прогнозу;

4) модель Р. Ліса – визначає змінні величини за даними балансу, що дає змогу використовувати її для зовнішнього експрес-аналізу;

5) модель Сайфуліна-Кадикова – включає змінні, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства [6, с. 2–3].

Незважаючи на переваги цих моделей, розроблених для прогнозування банкрутства, їх застосування для вітчизняних підприємств є проблемним, оскільки вони побудовані на основі вивчення поведінки компаній в умовах західного розвитку. Розглянуті моделі можуть бути прийнятними під час уточнення набору та критеріальних значень показників (температура інфляції, фази виробничого циклу, фондо-, енерго- і трудомісткість виробництва, продуктивність праці, рівень розвитку українських акціонерних підприємств і фондового ринку) та їх адаптації до сучасних умов розвитку вітчизняної економіки.

Четвертій методикі дотримуються Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон, Д.О. Ковальов, Т.І. Сухоруков, В.Л. Тамбовцев, О.І. Барановський, М.А. Бендиков, І.А. Ігнат'єва, які розглядають фінансову безпеку підприємства як комплексну величину, оскільки вона досліджує декілька складників (ефективність управління підприємством, платоспроможність і фінансову стійкість, ділову та ринкову стійкість, інвестиційну привабливість). Для кожного складника фінансової безпеки підприємства за допомогою експертів потрібно підібрати індикатори, які найточніше відображають цей складник, а також визначити критерії його оцінювання.

Цей метод націлений на комплексну оцінку фінансової безпеки підприємства, але виникає

проблема, пов'язана із суб'єктивністю оцінки під час експертного опитування. Дискусійним залишається й перелік структурних складників та методи визначення рівня безпеки як за окремими елементами, так і її загального рівня [9].

За ресурсно-функціонального підходу оцінку рівня фінансової безпеки пропонується здійснювати за кожним функціональним складником фінансової безпеки (бюджетний, грошово-кредитний, валютний, банківський, інвестиційний, фондовий, страховий), а потім визначити інтегральний показник експертним шляхом. Цей підхід досліджували такі науковці, як Б.В. Губський, Л.О. Матвійчук, Д.В. Ковальов, І.Л. Плетнікова, С.Ф. Покропивний, Є.О. Олейников.

Ресурсно-функціональний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства є досить широким. Основними перевагами цього підходу є всеосяжність і комплексний характер, тобто комплексне врахування більшості характеристик фінансової безпеки підприємства, а також простота інтерпретації результатів оцінки. Проте спроба охопити всі функціональні складники діяльності підприємства приводить до зниження точності й достовірності оцінки. Негативним боком цього підходу є відсутність конкретизації факторів щодо підприємств різних галузей, що ускладнює вибір функціональних складників для оцінювання.

Доцільним є використання цього методу не тільки для характеристики рівня фінансової безпеки підприємств реального сектора економіки, але й для визначення ефективності використання ресурсного потенціалу [11, с. 26].

У практичній діяльності оцінку фінансової безпеки підприємства проводять за кожним функціональним складником фінансової безпеки, а потім експертним шляхом визначають інтегральний показник.

Поширеності у використанні набула інтегральна методика оцінки рівня фінансової

безпеки підприємства, що передбачає синтезування фінансових показників-індикаторів у комплексні конструкції [3, с. 45]. Отже, в інтегральній методиці основою є використання коефіцієнтного методу, тобто розрахунок відносних показників на основі даних статистичної фінансової звітності. Сутність та особливості інтегральної методики оцінки рівня фінансової безпеки підприємства розглядається в працях таких науковців, як Л.П. Гомілко, О.А. Кириченко, А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський, І.В. Кудря.

Недоліком цієї методики є відсутність нормативних значень більшості використовуваних фінансових показників та ігнорування факту зміни величин відносних коефіцієнтів у динаміці, що може привести до неправильного інтерпретування. Також під час використання інтегральної методики не враховуються показники, які характеризують грошові потоки підприємства (надходження і витрати грошових ресурсів).

За іншою класифікацією усі запропоновані методики визначення фінансової безпеки підприємства можна поділити на три великі групи:

I група – ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки як складник економічної безпеки підприємства;

II група – ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки на основі визначення загального стану фінансової діяльності підприємства;

III група – ті, що пропонують визначати інтегральний показник фінансової безпеки підприємства [4, с. 330].

Окрім вищезазначених методик оцінки та діагностики рівня фінансової безпеки підприємства, вченими-економістами використовувалися й інші підходи до кількісного оцінювання рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва: бальний метод, програмно-цільовий підхід, метод ранжування та інші.

Висновки. Отже, огляд економічної літератури дає змогу дійти висновку про відсутність єдиної методики кількісної оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Проблема методичного забезпечення проведення діагностики рівня фінансової безпеки підприємства залишається актуальною, незважаючи на велику кількість наявних методів та підходів. Наявні методики, як вітчизняні, так і закордонні, мають низку певних переваг та недоліків. Для надання комплексної оцінки рівня фінансової безпеки суб'єкта господарської діяльності необхідним є розроблення єдиного підходу. Для вирішення цієї проблеми потрібно визначити складники фінансової безпеки підприємства, систему індикаторів для визначення їх стану, нормативні значення для аналізованих коефіцієнтів та розробити механізм визначення рівня фінансової безпеки підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Адже від адекватної й об'єктивної діагностики та оцінки фінансової безпеки підприємства залежить прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо його фінансового стану; виявлення, мінімізація впливу та нейтралізація реальних і потенційних загроз; визначення конкретних напрямів підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Власюк В.Є., Гордієнко К.О., Пшенична А.О. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний»). Економіка і суспільство. 2017. Вип. 12 С. 68–72.
2. Жихор О.Б., Куценко Т.М. Економічна безпека: навчальний посібник. Харків: ХІБС УБС НБУ, 2013. 144 с. URL: http://pidruchniki.com/84413/ekonomika/metodichni_pidhodi_kriteriyi_otsinki_ekonomichnoyi_bezpeki_pidpriyemstva (дата звернення: 22.06.2018).
3. Іщенко Н.А., Грешнікова М.О. Теоретико-методичні засади оцінки фінансового стану підприємства. Наукові записки. 2014. Вип.15. С. 42–46.
4. Матвійчук Л.О. Методи визначення рівня фінансової безпеки підприємства. Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». 2010. № 4 (54). С. 330–332.
5. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник. Львів, 2011. 380 с.
6. Москаленко В.М. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22, ч. II. С. 1–6.
7. Рета М.В., Іванова А.О. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2013. № 21 (994). С. 29–37.
8. Рзаєва Т.Г., Бондар Г.А. Підходи та показники оцінки фінансової безпеки підприємства за умов конкурентного середовища. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2015. № 2. Т. 2. С. 246–251
9. Сусіденко О.В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методи, практика: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 128 с. URL: http://pidruchniki.com/2015080265830/finansiv/analiz_metodiv_otsinki_finansovoyi_bezpeki_pidpriyemstva (дата звернення: 21.06.2018).

10. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко та ін.; за заг. ред. С.М. Фролова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.
11. Шило Ж.С. Конспект лекцій з дисципліни «Технологія діяльності аналітиків з питань фінансово-економічної безпеки» для студентів спеціальності 8.18010014 «Управління фінансово-економічною безпекою». Рівне: НУВГП, 2014, 49 с.

УДК 339.166.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-17>

Чугрій Г.А.

науковий співробітник сектору маркетингу
та економічних досліджень

Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

Чугрій Н.А.

завідувач сектору маркетингу та економічних досліджень
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ СТАВКИ РОЯЛТІ У ДОГОВОРАХ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті досліджено категорії «роялті», «паушальний платіж». Визначено переваги та недоліки механізму ліцензування інноваційної продукції. Проаналізовано досвід європейських країн у сфері використання об'єктів права інтелектуальної власності. Надано оцінку можливого потенціалу залучення роялті вітчизняними науковими установами. Проаналізовано міжнародну та вітчизняну практику визначення ставок роялті у ліцензійних договорах у процесі комерціалізації інноваційної продукції. Окреслено спектр факторів, які впливають на ставку роялті. Досліджено механізм залучення роялті вітчизняними науковими установами та вдосконалено методику контролю збору роялті з боку ліцензіара. Розроблено методику визначення ставки роялті на інноваційну продукцію, яка передається ліцензіаром на умовах ліцензійного договору, та наведено її практичне застосування.

Ключові слова: інноваційна продукція, ліцензія, ліцензійний договір, роялті, паушальний платіж, ставка роялті.

В статье исследованы категории «роялти», «паушальный платеж». Определены преимущества и недостатки механизма лицензирования инновационной продукции. Проанализирован опыт европейских стран в сфере использования объектов права интеллектуальной собственности. Дана оценка возможного потенциала привлечения роялти отечественными научными учреждениями. Проанализирована международная и отечественная практика определения ставок роялти в лицензионных договорах в процессе коммерциализации инновационной продукции. Определен спектр факторов, влияющих на ставку роялти. Исследован механизм привлечения роялти отечественными научными учреждениями и усовершенствована методика контроля сбора роялти со стороны лицензиара. Разработана методика определения ставки роялти на инновационную продукцию, которая передается лицензиаром на условиях лицензионного договора, и приведено ее практическое применение.

Ключевые слова: инновационная продукция, лицензия, лицензионный договор, роялти, паушальный платеж, ставка роялти.

The competitiveness of Ukraine's economy is now impossible without creating a real basis for stimulating intellectual and innovative activities. The reproduction of an equitable remuneration system for the authors of intellectual work products is an urgent task. The research results showed that there is a problem in using a common methodology for determining royalty rates under technology transfer agreements. The practice of concluding such agreements demonstrates a variety of approaches when

determining royalty rates. Therefore, this issue is one of the most difficult when determining the price of a license and needs further resolution. International license trading is the main economic mechanism of international technological exchange, which has become widely and rapidly spread. By selling a license, we mean giving permission to the buyer to use the object of intellectual property rights (technology or technical decision, trademark). When purchasing innovative products under a technology transfer agreement, the licensee (buyer of the license) pursues the economic and other benefits that he intends to gain in the competition: to lower the production cost, start production of a new product, get rid of extra expenses for own research, use cheaper raw materials or materials. The results of the study found that there is currently a problem in using a common methodology for determining royalty rates under license agreements. The practice of concluding such agreements shows the diversity of approaches in determining the initial royalty rates. Therefore, this issue is one of the most difficult in determining the license price and needs further resolution. The article investigates the categories of "royalty", "lump payment". Studies have shown that the lump payments are usually convenient for the licensor since it is not necessary to control the activity of the licensee and once receive quite large amounts. But sometimes the licensor may lose it because he does not profit from the significant expansion of the licensee's volume of production of licensed products. Advantages and disadvantages of the mechanism of licensing of innovative products are explored. The spectrum of factors influencing the royalty rate is outlined. The international and domestic practice of determination of royalty rates in licensing agreements in the process of commercialization of innovative products is analysed. It is established that the definition of the price of a license for today is one of the most difficult stages of the transfer of technology because the commercial price of the intellectual property transferred under the license can be determined only during the process of its use by the buyer. An urgent solution requires the development and improvement of a methodology for calculating royalties for the use of intellectual property rights in the conclusion of contracts for the transfer of technologies.

Keywords: innovative products, license, license agreement, royalty, lump payment, royalty rate.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність економіки України нині неможлива без створення реальної основи стимулювання інтелектуальної та інноваційної діяльності. Відтворення системи справедливої винагороди авторам продуктів інтелектуальної праці постає актуальним завданням. Результати дослідження показали, що є проблема у використанні єдиної методики щодо визначення ставок роялті за договорами про трансфер технологій. Практика укладання таких договорів свідчить про розмаїття підходів під час визначення ставок роялті. Тому це питання є одним із найбільш складних під час визначення ціни ліцензії та потребує подальшого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інтелектуальних ресурсів завжди були в центрі уваги економічної науки, оскільки успіх діяльності господарюючих суб'єктів усе більше визначається наявністю таких активів. Проблемою визначення економічної суті, класифікації інтелектуальних об'єктів та вивчення проблем контролю роялті займалися видатні українські вчені: Н. Аралова, О. Захарчук, М. Капінос, Ю. Капіца, І. Луценко, О. Пічкур та інші. Серед зарубіжних учених у галузі вивчення проблем інтелектуальної власності слід відмітити М. Балістера, Е. Дедмена, Е. Дженкінса, Б. Лева.

Мета статті полягає в розгляді наявних підходів до визначення ставок роялті, розробленні рекомендацій щодо порядку визначення ставок роялті під час укладання договорів трансферу технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну, що набув широкого та швидкого поширення. Під продажем ліцензії ми розуміємо надання дозволу покупцеві скористатися об'єктом права інтелектуальної власності (технологією або технічним рішенням, торговельною маркою). Під час купівлі інноваційної продукції за договором трансферу технологій ліцензіат (покупець ліцензії) переслідує економічні та інші вигоди, які планує одержати в конкурентній боротьбі: знизити собівартість продукції, почати випуск нового товару, позбавитися зайвих витрат на власні дослідження, використовувати більш дешевшу сировину чи матеріали [1].

Більшість ліцензійних договорів є комерційними угодами, тому за дозвіл використовувати об'єкт права інтелектуальної власності передбачається сплата певної винагороди, яку називають «ціною ліцензії».

Ціна ліцензії нами визначена як сума коштів, яку виплачує ліцензіат (покупець ліцензії) продавцю ліцензії – ліцензіару. На відміну від звичайних товарів, комерційна ціна ліцензії на нововведення встановлюється лише в процесі виробництва та реалізації ліцензійної продукції.

Сьогодні нагальною потребою проблема визначення ціни ліцензії під час передачі технологій, що тягне за собою розроблення методичного інструментарію щодо визначення ставки роялті.

Зазвичай ціну ліцензії встановлює ліцензіар (власник патенту), але при цьому він повинен орієнтуватися на інтереси та потреби покупця, а встановлена ціна має бути заснована на реальній оцінці того економічного ефекту, який отримає покупець від покупки інноваційної продукції [2].

Спираючись на дослідження М.М. Капіноса, визначимо ціноутворюючі фактори, які впливають на розмір ліцензії (табл. 1).

Світова практика підтверджує вигідність як продажу, так і купівлі ліцензій на використання майнових прав інтелектуальної власності з метою впровадження інновацій (табл. 2).

Незважаючи на те, що механізм ліцензування надає підприємствам широкий спектр можливостей для покращення своєї ринкової позиції, у нього є свої ризики. Тому погляду бізнесу важливо оцінити переваги ліцензування проти його недоліків порівняно з іншими альтернативами комерціалізації продуктів і послуг. Ризики механізму ліцензування інтелектуальної власності можуть проявлятися в такому.

Ліцензіат, використовуючи запатентовану технологію чи інноваційний продукт за ліцензійним договором, може стати конкурентом ліцензіара. Діяльність ліцензіата на ринку може привести до зменшення обсягів продажу інноваційного продукту ліцензіаром. Наочно цю проблему демонструє ситуація, яка склалася в наукових селекційних центрах. Наукова установа надає ліцензію на використання та поширення сортів рослин ліцензіатам – комерційним фірмам на певний період, частіше на рік. Зазвичай такі фірми мають значні капітальні інвестиції, новітнє оснащення матеріально-технічної бази, що впливає на якість посівного матеріалу. Сучасні агрохолдинги можуть також надавати послуги з доставки, послуги з вимірною лабораторії, які наукова установа за її мінімального державного фінансування не може собі дозволити. Це все впливає на те, що, продаючи насіння третім особам, ліцензіат захоплює значну частку ринку, зазвичай переманюючи всіх клієнтів наукової установи, забезпечуючи ліцензіара грошовими надходженнями у

Таблиця 1

Фактори, які впливають на розмір ліцензійної винагороди

ЦІНОУТВОРЮЮЧІ ФАКТОРИ		
Технічні	Економічні	Правові
Ступінь готовності до впровадження у виробництво (ідея, технічне рішення або промислове використання)	Розмір очікуваного прибутку ліцензіата від використання об'єкта ліцензії	Вид ліцензії й обсяг переданих прав
Технічна цінність винаходу або ноу-хау й можливість їх упровадження	Очікуваний обсяг випуску ліцензійної продукції протягом терміну дії ліцензійної угоди	Територія дії ліцензії
Можливий ризик розкриття ноу-хау конкурентами	Розмір капітальних вкладень, необхідних для організації виробництва ліцензійної продукції й можливих джерел їхнього одержання	Строк дії ліцензії
Обсяги технічної допомоги ліцензіара в процесі впровадження об'єкта ліцензії у виробництво ліцензіата	Результати маркетингових досліджень щодо ємності ринків збуту ліцензійної продукції в період дії ліцензії	Державне регулювання ліцензійної торгівлі (розмір роялті, оподаткування)

Джерело: [1]

Таблиця 2

Переваги торгівлі ліцензіями для суб'єктів ліцензійного договору

Переваги для ліцензіара <i>вирішити проблеми під час:</i>	Переваги для ліцензіата <i>дає змогу:</i>
раптового погіршення кон'юнктури ринку	освоїти виробництво продукції, що користується попитом при істотній економії матеріальних і трудових ресурсів
виникнення ускладнень в експорті товарів через протекціоністську політику уряду країни-покупця	підвищити продуктивність праці та конкурентоспроможність товарів на зовнішньому ринку
значного перевищення попиту над обсягом власного виробництва продукції	одержати переваги над конкурентами

Джерело: [3, с. 180]

вигляді роялті, але зменшуючи обсяги продажу насіннєвого матеріалу ліцензіаром.

Дослідженнями встановлено, що цінність об'єкта ліцензії значно підвищується, якщо він уже успішно освоєний ліцензіаром, що дає можливість гарантувати ліцензіату досягнення визначених техніко-економічних показників.

Спеціалістами рекомендована така формула для розрахунку ціни ліцензії:

$$C_p = B_p \times \frac{R}{100}, \text{ де} \quad (1)$$

C_p – розрахункова ціна ліцензії у вигляді роялті;

B_p – база роялті;

R – ставка роялті, %.

Роялті як елемент розрахунку розміру винагороди має глибоку економічну сутність, стимулюючи власника права на продукт інтелектуальної праці підтримувати його реалізацію, постійно адаптувати до умов виробництва та ринкової кон'юнктури.

Як зазначає О.В. Захарчук, роялті – це інструмент та додаткове джерело фінансування селекційних центрів та установ, за допомогою якого створюються нові високоврожайні сорти рослин. Порівнюючи стан українських та іноземних селекційних центрів, можна побачити колосальну різницю. Наприклад, у компанії Monsanto щорічно на селекцію виділяють 600 млн. дол., у компанії Limagrain бюджет на розроблення нових сортів становить 250 млн. євро. У вітчизняних інститутах такого фінансування ніколи не було, і єдиним способом підтримки селекції є отримання роялті – своєрідної винагороди за використання сортів, виведених селекціонерами наукової установи [4, с. 111]. Започатковуючи ефективний механізм роялті, виплата винагороди за право виробництва наукоємної продукції з використанням ОПІВ в повному обсязі дала би змогу науковим

установам щороку одержувати до 2,5 млрд. грн. О.В. Захарчук зазначає, що нині цей збір становить від 30,0 до 100,0 млн. грн. щорічно, або від 1,2% до 4,0% [4, с. 110].

Аналізуючи погляди вчених-економістів, можемо відмітити, що за базу роялті можуть прийматися: дохід від реалізації продукції з використанням об'єкта ліцензії, ціна одиниці продукції, собівартість продукції, додатковий прибуток ліцензіата від реалізації продукції за ліцензією.

Слід відзначити, що на етапі підписання ліцензійного договору ліцензіару і ліцензіату доволі важко оцінити вартість матеріалів, енерговитрат, адміністративні та інші витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції по ліцензії. Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція під час укладення ліцензійних угод із ліцензіатами на право вирощування та реалізацію сортів рослин використовує ставки роялті від ціни продажу насіння ліцензіатом за ліцензійною угодою. Ставки роялті у вигляді відсотків до виручки від реалізації встановлюються на кожен культуру та відповідну репродукцію. Наприклад, за право вирощування та реалізації насіння ячменю ярого Аверс репродукції еліта ліцензіат повинен сплатити ліцензіару 7% від загальної виручки від реалізації без урахування податків.

Розглянемо практику визначення ставок роялті в деяких зарубіжних країнах у сфері використання інтелектуальних продуктів за ліцензійними договорами (табл. 3).

Результати дослідження показали, що ставки у вигляді відсоткових відрахувань від загальної суми виручки від реалізації насіння з використанням об'єктів інтелектуальної власності є найбільш ефективним механізмом. Такий підхід вигідний як селекціонерам, так і сільськогосподарським виробникам. Для фермерів і сільськогосподарських підприємств подібна форма виконання зобов'язань за домовле-

Таблиця 3

Порівняльний аналіз ставок роялті та грошових надходжень зарубіжними селекційними центрами в розрізі країн

Країна	Вид ліцензійного платежу	База	Ставка роялті	Сплачено роялті, млн. дол.	Отримано роялті, млн. дол.
Австралія	роялті	вартість реалізованого насіння	3,0–7,5%	1688,0	1365,0
Китай	роялті паушальний платіж	вартість вирощеного насіння	4,0–11,0%	3104,0	807,0
США	роялті	вартість вирощеного та реалізованого насіння	1,5–15,0%	8965,0	3146,0
Казахстан	роялті паушальний платіж	вартість вирощеного та реалізованого насіння	2,7–9,0%	1798,0	1512,0

Джерело: складено авторами на основі [5, 6]

ностями має вагомі позитивні риси. Відсоткові відрахування від загальної виручки дають змогу позбутися цінової залежності і загальної кон'юнктури ринку. Навіть в умовах різкого падіння цін на продукцію сільського господарства в них буде можливість розрахуватися за зобов'язаннями, адже розмір платежів скорочуватиметься пропорційно до зменшення ціни на ринку [7, с. 12–13].

У сучасних економічних умовах перед науковцями постає головне питання: як обрати ставку роялті? З огляду на досвід міжнародної торгівлі ліцензіями ставки роялті визначаються як на основі встановлених ставок для різних галузей промисловості, так і розрахунковим шляхом.

У міжнародній практиці застосовують відповідні підходи до визначення ставок роялті, а саме: застосування узагальнених стандартних ставок роялті: визначення ставок роялті як частини прибутку ліцензіата, визначення ставок роялті на підставі показників економічної діяльності підприємства, визначення ставок роялті на підставі аналізу конкретних угод (порівняльний метод), застосування даних судової практики визначення ставок роялті [2, с. 55].

Узагальнюючи інформацію, наведемо графічну інтерпретацію (рис. 1) аналізу частоти застосування ставок роялті у міжнародних угодах про трансфер технологій.

Посилаючись на звіт провідної аудиторської компанії KPMG "Profitability and royalty rates across industries: Some preliminary evidence", відмітимо, що в середньому ставки роялті за укладеними договорами про трансфер інновацій в компаніях США коливаються в межах від 2 до 10% [5].

Дослідження доводять, що під час передачі технології на розмір ставки роялті впливають багато факторів, які приводять до збільшення таких ставок, а іноді, навпаки, до зменшення (рис. 2).

Наявність патентної охорони має вагу під час визначення ставки роялті, бо вона дає змогу забезпечити правову охорону, знизити ризик порушення прав. Максимальні ставки роялті застосовуються саме тоді, коли об'єкт ліцензійного договору надійно захищений цілим пакетом охоронних документів. Передача незапатентованої технології автоматично знижує ставку роялті. За спостереженнями фахівців, відсутність патенту знижує розмір роялті на 10–30% порівняно з аналогічним об'єктом, який забезпечено патентною охороною. Саме тому в світовій практиці безпатентна ліцензія на «ноу-хау» найчастіше лише доповнює патентну.

Крім того, на визначення розміру ставки роялті впливають вид ліцензії та термін дії ліцензійного договору. Найвищі ставки характерні для виняткової ліцензії. Під час продажу таких ліцензій ставка роялті (у відсотках до обсягу реалізованої продукції) порівнянні з невинятковою ліцензією, як правило, підвищується на 1–2% [2, с. 57–58]. Слід зауважити, що відсоток відрахувань тим менший, чим більш тривалий термін дії ліцензійного договору.

Під час визначення ставок роялті необхідно враховувати також обсяги виробництва і реалізації ліцензійної продукції і можливість контролю за її випуском. Наприклад, якщо ємність ринку для ліцензіата становить 20 тис. одиниць наукоємної продукції, а можливості виробництва – 50 тис. од., тобто можливості виробництва перевищують попит. Виходячи з цього, ліцензіату недоцільно працювати в повному обсязі, а також він не має перспектив для розширення виробництва. У такому разі ставки роялті будуть набагато нижчі.

Але на практиці є специфічні об'єкти інтелектуальної власності, щодо яких неможливо застосувати затвердженні ставки роялті. Для таких об'єктів науковцями Донецької дослід-

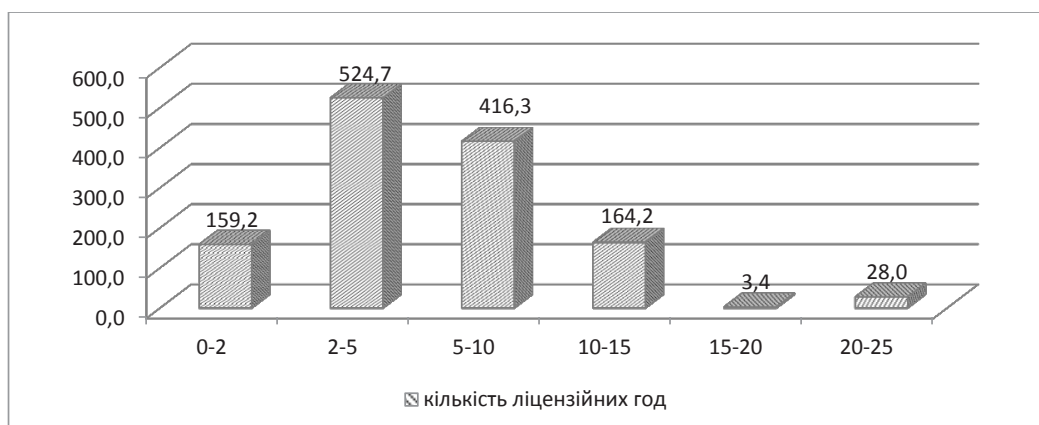


Рис. 1. Частота використання ставок роялті в угодах трансферу технологій на прикладі компаній США

Джерело: складено авторами за [2, с. 56]

ної станції Національної академії аграрних наук України рекомендовано формулу для розрахунку ставки роялті для інноваційної продукції, яка передається ліцензіату на умовах ліцензійного договору:

$$R = \frac{(r_{\text{факт}} - r_{\text{баз}}) \times \alpha}{1 + r_{\text{факт}}}, \quad (2)$$

де $r_{\text{факт}}$; $r_{\text{баз}}$ – базова та фактична рентабельність ліцензіата від використання запатентованої продукції;

α – частка ліцензіара в прибутку ліцензіата.

У разі складності отримання інформації про рентабельність ліцензіата можливе використання показника рентабельності відповідної галузі. Стосовно показника частки ліцензіара в прибутку ліцензіата нами рекомендовано використовувати: для виняткової патентної ліцензії – від 40 до 25%, для невиняткової ліцензії – від 25 до 10% залежно від ступеня цінності, освоєння наукоємної продукції, впровадження її у виробництво, економічного результату комерціалізації (табл. 4).

Для ліцензіара одержання платежів у вигляді роялті вигідне у разі успішного освоєння процесу виготовлення та реалізації товарної продукції ліцензіатом, але у разі зриву процесу виробництва продукції за ліцензією, різкого погіршення кон'юнктури ринку ліцензіар ризикує одержати роялті, що значно менші від розрахованих під час укладення ліцензійного договору, або взагалі не одержати ніяких платежів.

Іншим способом обґрунтування платежів за надання прав інтелектуальної власності на практиці є паушальний платіж. Дослідження S. Degnan та C. Horton [6] свідчать, що понад 60% ліцензійних договорів передбачають виплату паушальних платежів. Можемо виділити основні причини його застосування:

- відсутність промислового освоєння предмета ліцензії;
- укладення договору з маловідомим ліцензіатом;
- складнощі контролю з боку ліцензіара за діяльністю ліцензіата;
- продаж повної ліцензії [2, с. 56].

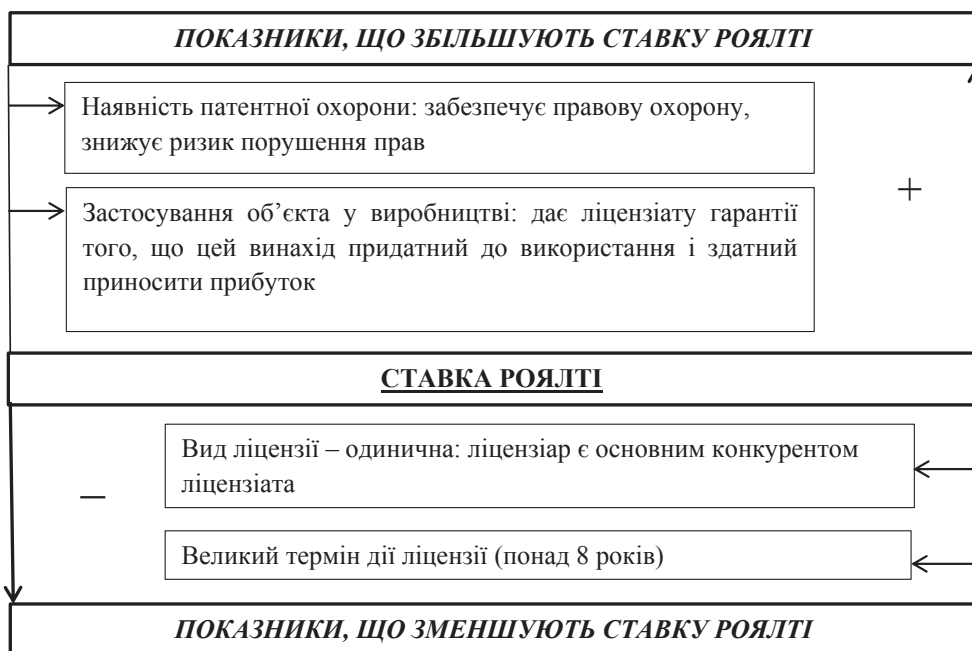


Рис. 2. Вплив показників на визначення ставки роялті

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Рекомендації щодо встановлення частки ліцензіара в прибутку ліцензіата, %

Ступінь цінності	Ліцензія			
	виняткова		невиключна	
	патентна	безпатентна	патентна	безпатентна
особливо цінна	40–50	30–40	30–35	20–25
середньої цінності	30–40	25–30	25–30	15–20
малоцінна	20–25	15–20	15–20	5–10

Джерело: розроблено авторами

Метод визначення ціни ліцензії на основі паушального платежу

Ліцензіар	Заплановані грошові надходження від використання ОПІВ, грн.	$r_{\text{факт}}$ %	$r_{\text{баз}}$ %	α	R	Заплановані роялті, грн.	Ціна ліцензії, грн.
АФ «Світанок»	540 000,00	48,2	27,8	0,15	0,021	11 340,00	10 206,00

Джерело: розраховано авторами

Паушальні платежі зазвичай зручні для ліцензіара, бо не треба контролювати діяльність ліцензіата, одноразово надходять досить великі суми. Але іноді ліцензіар може втратити на цьому, оскільки не отримує прибутку від значного розширення ліцензіатом обсягів виробництва ліцензійної продукції.

Слід мати на увазі, що інколи ліцензійна винагорода у вигляді паушальних платежів або роялті може виявитися неприйнятною для одного чи обох партнерів водночас. У таких ситуаціях вдаються до комбінованих (змішаних) платежів. При цьому первинні (паушальні) платежі перераховуються на першому етапі дії ліцензійного договору (після його підписання), до початку комерційного використання об'єкта ліцензії. Решта ліцензійної винагороди виплачується у вигляді роялті в процесі комерційного використання об'єкта ліцензії після закінчення кожного звітного періоду.

Економісти акцентують увагу на тому, що паушальний платіж може бути виплачений ліцензіарові одноразово, а може бути пролонгований для мінімізації ризиків, пов'язаних з освоєнням придбаних прав інтелектуальної власності та поділених на частини.

Науковці Донецької дослідної станції під час укладання ліцензійних договорів на основі паушального платежу застосовують таку методику, яка виливається у формулу:

$$C_n = C_p \times k_d, \quad (3)$$

де C_n – розрахункова ціна ліцензії у вигляді паушального платежу;

k_d – коефіцієнт дисконтування.

Для наочного подання розрахунку ставки роялті наведемо практичний приклад. Допустимо, Донецька станція надає Агрофірмі «Світанок» за ліцензійною угодою на один рік невиняткове право на використання інтелектуальної власності на корисну модель «Спосіб вирощування зернових культур», яка охороняється Патентом № 103811 від 25.12.2015 р.

Подамо розрахунок у вигляді табл. 5

За базу роялті нами рекомендовано прийняти дохід від використання об'єкта ліцензії, а саме майбутню розраховану вартість реалізації насіння озимої пшениці, в технології

вирощування якої будуть впроваджені основні елементи корисної моделі. Згідно з формулою корисної моделі, вона може забезпечувати рентабельність на рівні 20,4%. Оскільки об'єкт права інтелектуальної власності має правову охорону, але розробка ще недостатньо розповсюджена та впроваджена у виробництво товаровиробників, приймаємо значення частки прибутку ліцензіата як 0,15. У зв'язку з відсутністю контролю з боку ліцензіата за діяльністю ліцензіара стосовно виробництва продукції з використанням ОПІВ нами рекомендовано визначити ціну ліцензії на основі паушального платежу, який зменшуватиме заплановані грошові надходження роялті на коефіцієнт дисконтування (0,90).

Ставка роялті в цьому разі розраховується згідно з формулою (2) і дорівнює 0,021, або 2,1%.

$$R = \frac{(0,482 - 0,278) \times 0,15}{1 + 0,482} = 0,021.$$

Таким чином, грошовий потік роялті перераховується в суму фіксованого платежу і дорівнює 10 206,00 грн.

Створення інфраструктури впровадження науково-технічних досягнень у виробництво сприятиме прискоренню комерціалізації інновацій. При цьому важливе місце має встановлення гідних ліцензійних платежів за використання об'єктів права інтелектуальної власності. Комерціалізація інтелектуальної власності – це та рушійна сила, завдяки якій можна активно використати інтелектуальний потенціал України для прискореного інноваційного розвитку економіки.

Висновки. Встановлено, що визначення ціни ліцензії сьогодні є одним із найбільш складних етапів передачі технології, тому що комерційна ціна переданого за ліцензією об'єкта інтелектуальної власності може бути визначена лише в процесі його використання у покупця. Нагального вирішення потребує питання розроблення та удосконалення методики розрахунку ставок роялті за використання об'єктів права інтелектуальної власності під час укладання договорів про трансфер технологій.

Список використаних джерел:

1. Солощук М.М., Капінос М.М., Лерантович Е.Т. Визначення ціни ліцензії. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/13566/1/2009_1_Soloshchuk_Vyznachennia_T_10_ch_2.pdf.
2. Капіца Ю.М., Аралова Н.І. Визначення ставок роялті у міжнародних договорах про передачу технологій. Інноваційна наука. 2015. № 11 (2). С. 55-74.
3. Ксенофонтowa В.П. Інтелектуальна власність: у схемах і таблицях. Суми: СумДПУ імені А.С.Макаренка, 2014. 292 с.
4. Захарчук О.В. Насіння і садивний матеріал як інтелектуальний товар в Україні. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. 2013. № 2 (2). С. 106–116.
5. Profitability and royalty rates across industries: Some preliminary evidence URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/09/gvi-profitability.pdf>
6. Degnan S., Horton C. A Survey of licensed royalties. Les Nouvelles. 1997. P. 91–96.
7. Луценко І. Роялті для селекціонерів. АгроБізнес сьогодні. 2013. № 5 (252). С. 11–16.

УДК 336.22:338.45:553.521(477.63)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-18>**Швець Ю.О.**кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету**Завальнюк А.О.**студентка
Запорізького національного університету**ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ «ЯНЦІВСЬКИЙ ГРАНІТНИЙ КАР`ЄР»**

У статті проаналізовано необхідність оптимізації податкового навантаження на підприємство. Досліджено, як окремі податкові платежі здійснюють вплив на числові критерії фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, а саме: на обсяг реалізації, собівартість продукції, прибуток, платоспроможність, фінансову стійкість, мобілізацію оборотних коштів підприємства. Розглянуто методики визначення рівня податкового навантаження. Визначені загальні показники оцінки ефективності економіко-організаційного механізму оподаткування підприємств. Проаналізовано податкове навантаження на підприємство ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр». Визначено, що за аналізований період рівень ефективності оподаткування зріс та відбулося зниження податкового навантаження за доходами і витратами. Запропоновано заходи для досягнення мінімізації податкового навантаження.

Ключові слова: податки, податкова система, гармонізація податкової політики, оптимізація податкового навантаження, оцінка податкового навантаження.

В статье проанализирована необходимость оптимизации налоговой нагрузки на предприятие. Исследовано, как отдельные налоговые платежи оказывают влияние на числовые критерии финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, а именно: на объем реализации, себестоимость продукции, прибыль, платежеспособность, финансовую устойчивость, мобилизацию оборотных средств предприятия. Рассмотрены методики определения уровня налоговой нагрузки. Определены общие показатели оценки эффективности экономико-организационного механизма налогообложения предприятий. Проанализирована налоговая нагрузка на предприятие ОАО «Янцевский гранитный карьер». Определено, что за анализируемый период уровень эффективности налогообложения выросла и произошло снижение налоговой нагрузки за доходами и расходами. Предложены меры для достижения минимизация налоговой нагрузки.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, гармонизация налоговой политики, оптимизация налоговой нагрузки, оценка налоговой нагрузки.

The article analyses the need to optimize the tax burden on the enterprise. It was investigated how individual tax payments influence the numerical criteria of financial and economic activity of economic entities, namely: on sales volume, cost of production, profit, solvency, financial stability, mobilization of working capital of the enterprise. Methods of determining the level of tax burden are considered. The general indicators of estimation of efficiency of the economic-organizational mechanism of taxation of enterprises are determined. The tax burden on an enterprise is measured in absolute and relative terms. Absolute indicators are the sum of all taxes and fees paid to budgets and trust funds for the reporting period and the value of individual taxes and fees. The tax burden on the enterprise PAT "Yantsivskyi Hranitnyi Karier" is analysed. Thus, it was determined that for the analysed period, the level of tax efficiency increased and there was a decrease in the tax burden on income and expenses. Effective tax policy of economic entities in order to minimize fiscal charges implies: optimization of the financial and economic part of the enterprise due to minimization of tax payments to the budget; use of tax privileges; the use of features of groups of regional entities with diverse tax systems; the optimal choice of elements of influence on different tax bases. In the course of this work, the importance of optimizing the tax burden for domestic enterprises has been proved. The following measures are proposed to achieve the minimization of the tax burden: nonlinear or linear way of accrual of depreciation; transition to a simplified taxation system; conclusion of lease contracts for fixed assets; use of tax privileges. Consequently, the possibilities of tax optimization are very broad in terms of their proper use. The success of the introduction of mechanisms for optimizing tax burden requires not only full knowledge of tax legislation but also creative approaches and original ideas. For Yantsivskyi Hranitnyi Karier PAT, the most correct solution to optimize the tax burden is the introduction of a strategic tax planning system. Plans are being made to minimize tax losses for a certain tax or all taxes, increase opportunities for future development of an enterprise, optimize tax payments.

Keywords: taxes, tax system, tax policy harmonization, tax burden optimization, tax burden evaluation.

Постановка проблеми. Сьогодні податкове середовище, у якому знаходяться вітчизняні підприємства, характеризується невизначеністю, яка спричинена постійними змінами законодавства. Ця ситуація приводить до зростання витрат на податкове адміністрування, надмірного податкового навантаження, збитковості господарської діяльності на підприємствах. У результаті погіршується стійкість підприємств до впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. За допомогою ефективної системи управління є можливість налагодження функціонування суб'єктів господарювання та покращення якості управління фінансовими ресурсами. Для сучасного бізнесу все більшої актуальності набирають розроблення та впровадження механізму оптимізації оподаткування та налагодження партнерських відносин із Державною фіскальною службою України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових робіт свідчить, що багато вітчизняних науковців розглядали теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки.

Цьому питанню приділено значну увагу з боку багатьох авторів, таких як І.М. Андреев, І.О. Атаманенко, В.А. Бабенко, Е.В. Боровикова, С.Ф. Голов, М. Елінгхем, А.Г. Загородній, О.А. Ермоленко, М.Г. Підлужний та ін.

Водночас треба відзначити, що низка проблем щодо оптимізації податкової політики підприємства потребують подальшого системного дослідження.

Доцільно також виділити праці таких закордонних учених, як Д. Вілдасін, Дж. Вілсон, О.М. Лібман, Д. Мітчел, О.І. Погорлицький, О.М. Пузін.

Основні наукові дослідження, які присвячені оптимізації податкового навантаження на суб'єкти господарювання, належать С.О. Корецькій, Т.Г. Затонацькій, І.В. Горобінський, А.І. Крисоватому, В.П. Вишневецькому, Д.В. Липницькому, В.П. Мартиненку.

Проблеми та перспективи розвитку податкового менеджменту досліджувалися у роботах В.Л. Андрущенко, А.В. Єлісеєва, А.Г. Загороднього, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, В.М. Суторміна, В.М. Федосова та ін.

Метою статті є дослідження методології оцінки податкового навантаження на вітчизняні підприємства, аналіз податкового навантаження на прикладі підприємства ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр», визначення можливості мінімізації та оптимізації податкового навантаження, формування стратегії оптимізації оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оптимізація економічних процесів у розрізі підприємства відіграє надзвичайно важливу роль у формуванні ефективної управлінської структури суб'єкта господарювання в контексті українського економічного середовища. Податковий аспект діяльності підприємств є одним із найбільш відповідальних у межах менеджменту організацій, оскільки податкові надходження формують бюджет країни, а своєчасність та системність їх сплати свідчить про фінансове здоров'я суб'єктів-платників.

Насамперед було проаналізовано, як окремі податкові платежі здійснюють вплив на числові критерії фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, а саме на обсяг реалізації, собівартість продукції, прибуток, платоспроможність, фінансову стійкість, мобілізацію оборотних коштів підприємства (табл. 1).

Обтяжливість податкової системи розкривається під час аналізу деяких податків, які позначаються на функціонуванні суб'єктів господарювання (податку на прибуток підприємств, ПДВ, відрахування на соціальні заходи та податку на доходи фізичних осіб).

Основним параметром розрахунку впливу вищеперерахованих податків на функціонування підприємств може виступати прибуток, що є основним джерелом фінансових ресурсів для розвитку виробництва. Таким чином, податок на прибуток вилучається як частина від одержаного фірмою прибутку, тому має значний вплив на господарську діяльність суб'єктів господарювання, оскільки знижує потенційну можливість розширеного відтворення.

Сьогодні є багато недоліків адміністрування ПДВ, спричинених недосконалістю податко-

вого законодавства, що призводить до негативного впливу на фінансово-господарські рішення його платників. ПДВ виступає істотним чинником, здатним стимулювати або стримувати ділову активність платників цього податку.

ПДВ є ціноутворюючим елементом та може істотно впливати на загальний рівень цін, оскільки входить до ціни реалізованих товарів (виконаних робіт і наданих послуг). Цей податок обмежує величину прибутку підприємств, тому що в умовах конкуренції не завжди можливе підвищення ціни на величину цього податку, особливо у разі підвищення ставки ПДВ [2].

Відчутний вплив на показники ефективності підприємства мають також податкові зобов'язання, пов'язані з обов'язковим пенсійним та соціальним страхуванням. Ці збори мають вплив на діяльність підприємства не напряму, адже вони входять до собівартості готової продукції й перекладаються в складі ціни на кінцевих споживачів. Економічним результатом є зменшення платоспроможного попиту покупців, а отже, зниження обсягу виробництва та скорочення сукупного прибутку підприємства [3].

Таблиця 1

Вплив податків на фінансово-господарську діяльність підприємств

Податок	Характеристика впливу	Форма впливу
ПДВ	Вибірковий вплив залежно від сфери господарювання, товарів, що виготовляються, фінансової спроможності покупців. Може мати негативний вплив на діяльність підприємства у випадку існування високих ставок, оскільки зростає затримка між сплатою податкового зобов'язання та податкового кредиту.	– глобальне зростання вартості ресурсів та продукції; – лімітування купівельної спроможності споживачів; – обмеження обсягу виготовлення та реалізації продукції; – нагромадження нереалізованих товарів; – тимчасове відволікання оборотних коштів.
Акцизний податок	Непрямий вплив, оскільки безпосередньо входить до вартості основної частини продукції підприємства й відшкодовується її покупцями.	
Мито і митні платежі		
Загальнодержавні та місцеві податки, які відносяться на витрати виробництва	Непрямий вплив, оскільки тягар сплати переноситься на кінцевих споживачів продукції.	Зростання обсягу витрат на виробництво та кінцевої вартості продукції; зменшення прибутку.
Єдиний соціальний внесок		– збільшення витрат на виробництво та зменшення прибутку; – збільшення кінцевої вартості продукції; – антимотиваційна функція щодо ФОП.
Податок на прибуток підприємств	Допомагає визначити виробничі можливості підприємства, вибір політики відтворення, вектори розвитку	– прямий розподіл прибутку; – пряма залежність між величиною податків та поточними витратами господарської діяльності.

Джерело: [1]

З метою діагностики податкової сфери діяльності підприємства необхідно здійснювати комплексний аналіз цього сегменту всередині організації.

Податкове навантаження на підприємство вимірюється в абсолютних та відносних величинах. Абсолютними показниками є сума всіх податків і зборів, що сплачуються до бюджетів. Аналіз абсолютних показників податкового тиску не дає змогу об'єктивно оцінити ступінь впливу сукупності податків і зборів на результати діяльності підприємства. Таким чином, для визначення податкового тиску разом із абсолют-

ними показниками розраховуються показники відносного податкового тиску, що містять аналіз структури загального податкового тиску на підприємство, аналіз зовнішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску, аналіз внутрішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску (табл. 2).

На основі вищенаведеної методології проаналізуємо податкове навантаження підприємства ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр». ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр» – підприємство з певними унікальними особливостями. Зокрема, воно об'єднує в собі виготовлення майже всієї номенклатури гранітної продук-

Таблиця 2

Загальні показники оцінки ефективності економіко-організаційного механізму оподаткування підприємств

№	Показник	Розрахунок	Економічний зміст
1. Загальне податкове навантаження			
1	Рівень ефективності оподаткування	$ЕСП = \text{Пзаг} / \text{БП}$	Показує відношення загального обсягу податкових відрахувань до бази оподаткування
2	Рівень податкомісткості реалізованої продукції (податкоспроможності підприємства)	$КВР = \text{Пзаг} / \text{ВР}$	Визначає питому вагу загальних податкових платежів, які здійснює підприємство в бюджет, у сумі виручки від реалізації
3	Рівень податкового навантаження доходів	$ПНд = \text{Пзаг} / \text{Д}$	Визначає частку всіх податків і зборів у доходах суб'єкта господарювання
4	Рівень податкового навантаження витрат	$ПНв = \text{Пзаг} / \text{В}$	Частка всіх податків і зборів у витратах суб'єкта господарювання
5	Рівень податкового навантаження прибутку	$ПНп = \text{Пзаг} / \text{П}$	Частка всіх податків і зборів у прибутку суб'єкта господарювання
6	Дохід на 1 гривню сплачених податків	$Дп = \text{Д} / \text{Пзаг}$	Показник, обернений до коефіцієнта податкового навантаження доходів
2. Податкове навантаження з податку на додану вартість			
1	Коефіцієнт податкового навантаження доходів із ПДВ	$ПНДПДВ = (\text{ПЗ} - \text{ПК}) / \text{Д}$	Частка ПДВ, що підлягає сплаті до Бюджету, в загальній сумі доходів
2	Коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПДВ	$ПНВПДВ = (\text{ПЗ} - \text{ПК}) / \text{В}$	Частка ПДВ, що підлягає сплаті до Бюджету, в загальній сумі витрат
3	Коефіцієнт податкового навантаження виторгу від реалізації продукції із ПДВ	$ПНВРПДВ = (\text{ПЗ} - \text{ПК}) / \text{ВР}$	Частка ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету у виторзі від реалізації продукції
3. Податкове навантаження з податку на доходи фізичних осіб			
1	Коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПДФО	$ПНВПДФО = \text{ПДФО} / \text{В}$	Частка податку з доходів фізичних осіб у загальній сумі витрат суб'єкта господарювання
4. Податкове навантаження з податку на прибуток підприємств			
1	Коефіцієнт податкового навантаження доходів із ПнП	$ПНДПнП = \text{ПнП} / \text{Д}$	Частка нарахованого податку на прибуток підприємств у доходах суб'єкта господарювання
2	Коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПнП	$ПНВПнП = \text{ПнП} / \text{В}$	Частка нарахованого податку на прибуток підприємств у витратах суб'єкта господарювання
3	Коефіцієнт податкового навантаження прибутку із ПнП	$ПНППнП = \text{ПнП} / \text{П}$	Рівень оподаткування прибутку суб'єкта господарювання

Джерело: [4, 11, 12]

ції: від гранітного щебеню вищого ґатунку до складних архітектурно-будівельних виробів із граніту, а також залишається одним з найбільших родовищ граніту в Україні. Запаси кар'єру становлять 36,00 мільйонів кубічних метрів за даними на 2016 р.

ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр» має стратегічне значення для регіону, незважаючи на те, що має нестабільний фінансовий стан і отримує збитки, сплачує податки до місцевого бюджету.

З огляду на це, було проаналізовано показники загального податкового навантаження підприємства ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр» (табл. 3). За аналізований період рівень ефективності оподаткування зріс та відбулося зниження податкового навантаження за доходами і витратами.

Розрахунок наведених показників є способом визначення привабливості того чи іншого варіанту оподаткування або податкової схеми. Ці показники можна брати до уваги як під час аналізу результатів господарської роботи суб'єктів економічної діяльності, так і у процесі прогнозування й оптимізації процесів роботи з податковими зобов'язаннями.

Крім того, під час якісного менеджменту в організації ці показники можуть сприяти прийняттю стратегічних управлінських рішень, за допомогою яких підприємство буде перебу-

вати у постійному розвитку за мінливих економічних циклів.

Тому розраховано податкове навантаження з податку на додану вартість, результати якого показали, що навантаження знизилася, підтвердженням цього факту є зменшення відповідних коефіцієнтів (табл. 4).

Аналіз розрахунку податкового навантаження з податку на прибуток підприємств показав зниження навантаження за такими двома коефіцієнтами, як коефіцієнт податкового навантаження доходів із податку на прибуток та коефіцієнт податкового навантаження витрат із податку на прибуток.

Під час здійснення аналізу ми не беремо до уваги коефіцієнт податкового навантаження прибутку із ПнП, оскільки досліджуваний суб'єкт господарської діяльності не мав оподаткованого прибутку на протязі 5 останніх звітних років (табл. 5).

Процес оптимізації оподаткування передбачає: мінімізацію фіскальних виплат (у довгостроковому і короткостроковому періодах за будь-якого обсягу діяльності) і недопущення штрафних санкцій з боку фіскальних органів.

Ефективна податкова політика суб'єктів економічної діяльності щодо мінімізації фіскальних відрахувань передбачає: оптимізацію фінансово-господарської частини підприємства завдяки мінімізації податкових платежів

Таблиця 3

Показники загального податкового навантаження підприємства ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр»

Рік	Рівень ефективності оподаткування	Рівень податкомісткості реалізованої продукції (податкоспроможності підприємства)	Рівень податкового навантаження доходів	Рівень податкового навантаження витрат
2011	0,024	0,058	0,078	0,086
2012	0,0174	0,089	0,098	0,098
2013	0,0175	0,068	0,079	0,079
2014	0,0184	0,038	0,036	0,036
2015	0,0242	0,060	0,042	0,042
2016	0,0212	0,032	0,019	0,019

Таблиця 4

Податкове навантаження з податку на додану вартість ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр»

Рік	Коефіцієнт податкового навантаження доходів із ПДВ	Коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПДВ	Коефіцієнт податкового навантаження витрату відреалізації продукції із ПДВ
2011	0,19	0,21	0,14
2012	0,12	0,12	0,11
2013	0,10	0,11	0,09
2014	0,12	0,09	0,10
2015	0,12	0,08	0,11
2016	0,00	0,00	0,00

**Податкове навантаження з податку на прибуток
підприємств ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр»**

Рік	Коефіцієнт податкового навантаження доходів із ПнП	Коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПнП	Коефіцієнт податкового навантаження прибутку із ПнП
2011	0,007	0,007	0,388
2012	0,003	0,003	-0,018
2013	0,009	0,009	-0,046
2014	0,005	0,004	-0,012
2015	0,007	0,004	-0,015
2016	0,000	0,000	0,000

до бюджету; використання податкових пільг; використання особливостей груп регіональних утворень з різноманітними системами оподаткування; оптимальний вибір елементів впливу на різні бази оподаткування.

Залежно від типу використовуваних методів та інструментальних важелів податкове планування може базуватися: на податкових пільгах, повному або частковому звільненні суб'єктів підприємництва від стягнення певних податкових платежів, на використанні податкових лазівок окремих питань підприємницької діяльності, не врегульованих податковим законодавством; на використанні регламентованих схем оптимізації податкових платежів.

Залежно від дієвості суб'єктів податкового планування щодо використання можливих інструментів воно ділиться на пасивне й активне. В основі пасивного податкового планування лежить альтернативна оптимізація. Подібна оптимізація є можливою за умови, коли в податковому законодавстві співіснують дві і більше альтернативні норми, а доцільність запровадження будь-якої з них вирішує фіскальний фахівець підприємства.

Основними функціями фахівця з податкової оптимізації на підприємстві, як правило, є щотижневий моніторинг нормативно-правової бази, визначення бази податкових відрахувань і ставок оподаткування. Вивчення і засвоєння чинного податкового законодавства – об'єктивно необхідна умова всієї діяльності з податкового планування.

Керівництву підприємства необхідно знати, чи є підприємство суб'єктом податкових правовідносин; які податки повинне сплачувати підприємство; за якою ставкою і з якої бази підприємство має сплачувати податки; терміни сплати податків; пільги, які підприємство може використовувати під час сплати податків. Цю інформацію повинен надавати фахівець із податкової оптимізації із залученням у разі потреби юридичної служби, а також складати прогнози податкових зобов'язань організації

(податковий календар) з метою оптимізувати потоки податкових платежів

Слід зазначити, що проведення робіт із внутрішнього податкового контролю не вимагає складного дослідного апарату, в основному рекомендується використовувати: правові бази даних для вивчення чинного законодавства; роз'яснення ДФС України і територіальної податкової інспекції; спеціальну літературу; роз'яснення аудитора.

З огляду всі вищенаведені дані, ми можемо запропонувати декілька способів, що допоможуть оптимізувати податкове навантаження на підприємство. Для цього ми інтегруємо способи зниження податкового навантаження на підприємство у схематичний формат (рис. 1).

Спеціальні методи легальної податкової економії включають у себе декілька складників, сутність яких наведено нижче.

Метод заміни відносин. Сутність цього методу зводиться до ситуації, за якої одна господарська операція замінюється іншою, що відрізняється від першої насамперед своїм правовим змістом, але при цьому дає змогу досягнути планового економічного результату і застосувати більш м'який порядок сплати податкових платежів.

Метод розподілу відносин. Цей метод є більш простою версією попереднього методу. Вся різниця полягає лише в тому, що господарська операція не замінюється на іншу, а такий дії підлягає лише її частина.

Метод відстрочення податкового платежу. Ідея цього методу полягає у відкладенні моменту виникнення об'єкта оподаткування.

Метод прямого скорочення об'єкта оподаткування. Цей метод полягає у відчуженні майна або відстороненні від операцій, що мають негативний вплив на процес оподаткування, але без незадовільних наслідків для господарської діяльності.

Метод офшору. Такий спосіб податкової оптимізації є досить притаманним для багатьох вітчизняних підприємств. Сутність методу полягає у сплаті податків не в країні, де здійснюється безпосередня прибуткова діяльність,



Рис. 1. Способи зниження податкового навантаження на підприємство [3]

а в державах, що надають зареєстрованим у них суб'єктам господарювання певні податкові знижки, пільги, канікули та ін.

Отже, можливості податкової оптимізації вельми широкі за умов правильного їх використання. Успіх від упровадження механізмів оптимізації податкового навантаження вимагає не лише повних знань податкового законодавства, але й креативних підходів та оригінальних ідей.

Висновки. У статті доведена важливість оптимізації податкового навантаження для вітчизняних підприємств, досліджено вплив різних видів податків на фінансово-господарську діяльність підприємств. Розглянуто методики розрахунку податкового навантаження. Розраховано загальні показники оцінки ефективності економіко-організаційного механізму оподаткування підприємства ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр».

Запропоновано для досягнення мінімізації податкового навантаження такі заходи, як:

- нелінійний або лінійний спосіб нарахування амортизації;
- перехід до спрощеної системи оподаткування;
- укладення договорів лізингу основних засобів;
- використання податкових пільг.

Для підприємства ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр» найбільш правильним рішенням для оптимізації податкового навантаження є впровадження системи стратегічного податкового планування. Здійснюється планування з метою мінімізації податкових втрат за певним податком чи всіх податків, збільшення можливостей розвитку підприємства в майбутньому, оптимізації податкових платежів.

Список використаних джерел:

1. Ткачук Н.В. Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України / Н.В. Ткачук // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, 2015. № 4. С. 121–128.
2. Амоша О.О. Механізм оподаткування доданої вартості в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». К. : Вид-во «Либідь», 2005. С. 22.
3. Богославець Т.І. Аналіз податкового навантаження та його вплив на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання / Т.І. Богославець. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
4. Ткачик Л.П. Методика проведення податкового аналізу суб'єктами підприємства / Л.П. Ткачик // Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем : матеріали І Всеукр. наук.-практ. конф. м. Сімферополь смт Гурзуф, 17–18 жовт. 2013 р. С. 81–84.
5. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки // Економіка України. 2006. № 7. С. 4–12.
6. Кирова Е.А. Методология определения налоговой загрузки на хозяйствующие субъекты / Е.А. Кирова // Финансы. 1998. № 9. С. 27–35.
7. Офіційний сайт Держкомстату України. URL: <http://smida.gov.ua>
8. Кміть В.М. Оптимізація та мінімізація податків в системі фінансового управління суб'єктів господарювання / В.М. Кміть, О.І. Дзюрій // "Young Scientist". К. 2016. № 1 (28). С. 65–69.

9. Фролова Н.Б. Порівняльний аналіз факторів ухилення від сплати податків в Україні та США / Н.Б. Фролова // Економіка і прогнозування. № 3. 2014. С. 148–156.
10. Коротун В.І. Проблеми мінімізації сплати податків в Україні / В.І. Коротун // Економіка. Фінанси. Право. 2010. № 6. С. 21–24.
11. Меліхова Т.О. Аналіз впливу податкового навантаження на рівень податкової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 20. С. 33–37.
12. Романюта Е.М. Моніторинг рівня податкового навантаження в Україні та країнах ЄС / Е.М. Романюта // Світ фінансів. 2017. № 2 (51). С. 128–138.

УДК 338.24.01

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-19>

Яворська О.Г.

кандидат біологічних наук,
доцент кафедри туризму і фізичного виховання
Київського національного лінгвістичного університету

ГЕНЕЗА ТЕОРІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена актуальній проблемі генези теорії інтелектуального капіталу за матеріалами українських та зарубіжних учених з огляду на відсутність узагальненого розуміння сутності цього активу та його затребуваності у період креації постіндустріального простору за умов зростання ваги інтелектуального складника підприємств. Впливаючи на бізнес-процеси та зростання організацій, цей термін набув широкого вжитку серед економістів, теоретиків, дослідників. Порівняльний аналіз поглядів учених із питань вивчення інтелектуального капіталу та інтелектуального потенціалу засвідчив якісний розвиток інтелекто-концепції та необхідність систематизації й узагальнення набутих з метою визначення сучасних напрямів розвитку теорії інтелектуального капіталу. Цінність проведеного дослідження полягає у можливості вибору найбільш доцільного та результативного підходу щодо трактування цього поняття під час практичного застосування.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальний потенціал, теорія інтелектуального капіталу.

Статья посвящена актуальной проблеме развития теории интеллектуального капитала по материалам украинских и иностранных ученых, которая состоит в отсутствии полного понимания природы этого актива в условиях развития постиндустриального пространства с высоким интеллектуальным капиталом. Это понятие влияет на бизнес-процессы и используется среди экономистов, теоретиков, исследователей. Сравнительный анализ взглядов ученых по вопросу интеллектуального капитала и интеллектуального потенциала предприятий свидетельствует о генезисе этой теории, необходимости систематизации и обобщения изученного. Рассмотрение термина «интеллектуальный потенциал» в целях исследования сущности изученного понятия определило векторы теории интеллектуального капитала. Ценность этого анализа для практического применения – возможность выбора самого объективно-результативного подхода для понимания этого вида капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальный потенциал, теория интеллектуального капитала.

The article is devoted to one of the topical problems in the study of intellectual capital. It studies experience of both Ukrainian and foreign scientists. The analysis of scientific sources shows that an exhaustive understanding of the nature of intellectual assets is not yet formed. Nevertheless, tendencies to create post-industrial space dictate the need to find ways to develop and improve the intellectual component of the enterprises. This paper discusses “intellectual capital” as a modern concept that influences business processes and growth of the enterprises. Intellectual capital as a concept is actively

developing among economists, theoreticians, researchers. A comparative analysis of the looks of the scientists concerning the definition of "intellectual capital" is offered. The study results in conclusions about the evolution and features of the intellectual capital and intellectual potential of the enterprises, which are the result of systematization and generalization of the previously studied papers. Consideration of the term "intellectual potential" for the purpose of creation of evolution of essence of the studied concept and development of vectors of the theory of intellectual capital are offered. The value of the analysis in practical application is the possibility of choosing the most objective approach for comprehension of the intellectual capital. The research rests on objective principles of the systems approach, economic analysis, logical and comprehensive approach to the assessment of economic phenomena and processes. We have used a set of general and special methods in this article. They are a historical and logical method (for the study of the theoretical foundations of intellectual capital); method of analysis and synthesis (to compare the main approaches to the interpretation of the concepts of intellectual capital); abstract and logical method (for theoretical generalizations and drawing conclusions). Findings are used to support existing managerial practices and policies for better retention practices and management of human resources. In general, researchers find a general understanding that intellectual capital is a certain intangible asset with an obligatory component of social and human capital. The generalization of the developed definitions of intellectual capital, intellectual potential, and intellectual assets of the enterprise gives grounds to assert that today the components of intellectual capital are quite differently determined by researchers: from a certain type of activity (intellectual, creative, innovative, and other activities) and a combination of personal, special or collective knowledge, abilities, experience, employee skills and information, as well as useful relationships with intellectual and strategic business assets (also possible variants of intellectual material, intellectual resources, intellectual property, etc.) and various forms of intellectual property; but in general, economists and researchers do not contradict each other. Accordingly, this concept finds its expression in the form of market advantages, values, profit, cost, innovation development, and intellectual and innovative products. We consider a promising approach to understanding intellectual capital as a complex dynamic system since it enables to analyse and investigate a rather significant and unique synergistic effect from the joint interaction of both intangible assets and traditional capitals of the enterprise.

Keywords: intellectual capital, intellectual potential, theory of intellectual capital.

Постановка проблеми. Як відомо, на початку ХХ ст. І. Фішер запропонував вважати капіталом все те, що відповідає критерію генерування потоку прибутків впродовж певного проміжку часу, і вважав, що будь-який прибуток є продуктом певного різновиду капіталу [4]. Таким чином, будь-який запас та різновид активів вважається капіталом, якщо його використання приносить прибуток. Е. Брукінг зазначав, що у третьому тисячолітті найвищу цінність матимуть кваліфікація персоналу, відомість торгової марки, передові технології та корпоративна культура. Р. Рослендер, Р. Фінчем розглядають інтелектуальний капітал як новий капітал, якого не було раніше, тому це поняття не збігається ні з нематеріальними активами, ані з гудвілами [5; 8]. Вперше словосполучення «інтелектуальний капітал» згадується у листі Дж. Гелбейта до М. Калецькі у 1969 р. як дещо більше, ніж «чистий інтелект» людини, оскільки охоплює і певну інтелектуальну діяльність [11]. Теоретики прирівнювали до цього поняття знання, досвід, інформацію, а також мотивацію, комунікацію, корисні стосунки тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З розвитком теорії інтелектуального капіталу у ХХІ ст. значно розширилися підходи до розуміння суті цього поняття. Більшість дослідників розглядають його як статичну (результат, цінність, власність), наявну на підприємстві

матерію, проте вже є когорта прихильників і «динамічного» підходу. Тому систематизація трактувань поняття у межах концепції інтелектуального капіталу є актуальною.

Метою дослідження є узагальнення та систематизація наробок із дослідження нематеріальних активів підприємства; та аналіз підходів щодо дефініції поняття «інтелектуальний капітал» (враховуючи термін «інтелектуальний потенціал») як генези основних напрямів сучасної теорії інтелектуального капіталу організації.

Виклад основного матеріалу. Згідно з проведеним нами аналізом сучасних поглядів економістів та науковців щодо трактування інтелектуального капіталу, вважаємо за доцільне процитувати ті дефініції, які вказують на значущість знаннево-інформаційного складника цього капіталу та еволюцію такої в теорії інтелектуального капіталу, та звернути увагу на системно-динамічні підходи у розгляді поняття інтелектуального капіталу вітчизняними та зарубіжними науковцями, який, на наш погляд, є найбільш перспективним за сучасних тенденцій та векторів економічного розвитку. Суттєвим є твердження А. Уайлмен та І. Каді, що цей капітал охоплює ту частину невідчутного, яка принципово не може мати прямої грошової оцінки та є невіддільною від компанії, яка їх сформувала, на відміну від невідчутних активів, які можна виміряти у грошових одиницях та які можуть

існувати за межами організації [2; 7]. С.В. Валдайцев це поняття також розглядає як численну сукупність нематеріальних активів підприємства (навчений персонал, постійні клієнти тощо), які на практиці характеризують конкретну організацію, оскільки певна сукупність специфічних нематеріальних активів може бути лише у конкретного підприємства. Таким чином, як об'єкт оцінки ІК виявляється прив'язаним до оцінки певної організації і виступає лише як частина оцінки певного конкретного бізнесу, а об'єкти інтелектуальної власності частіше є предметом самостійної оцінки, незалежно від того, кому вони належать на певний момент часу [10]. Н. Бонтіс відзначав, що важливий не інтелектуальний капітал як такий, а потоки інтелектуального капіталу, тому він давав визначення інтелектуальному капіталу як сукупності нематеріальних ресурсів та їх потоків; така дефініція відображає динамічну природу інтелектуального капіталу [15]. С. Алберт та К. Бредлі також розглядають інтелектуальний капітал як процес перетворення знань та нематеріальних активів у корисні ресурси, які здатні забезпечувати конкурентні переваги підприємствам та окремим працівникам [1]. Ці визначення конвертативності інтелектуального капіталу узгоджуються і з поглядами О. Бутнік-Сіверського: інтелектуальний капітал – різновид капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює одночасно властиву лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку й особливості; це авансована інтелектуальна власність, що під час свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості [9]. Вважаємо однією з найвдаліших та найповніших дефініцію інтелектуального капіталу за авторством В.Л. Іноземцева, який під інтелектуальним капіталом розуміє начебто «колективний мозок», що акумулює наукові і повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми [16].

У ХХІ ст. досліджуване нами поняття трактується як системне явище. Згідно з Л.Л. Ковальською, інтелектуальний капітал являє собою систему інтелектуальних цінностей (професійні знання, кваліфікація, досвід, раціоналізаторська активність, інші нематеріальні активи), які в процесі трансформації забезпечують одержання соціо-еколого-економічного ефекту та формування підприємницької майстерності щодо створення власної справи; І.С. Віннікова застосувала визначення інноваційного капіталу як комплексної системи формування джерел інвестування та перетворення їх в удосконалені засоби виробництва; за В.О. Кузьмінським, інтелектуальний капітал – система відносин еко-

номічних суб'єктів щодо раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки для виробництва конкурентних товарів і послуг, підвищення рівня життя, розв'язання проблем нерівномірності світового і регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів [19; 21]. Доволі часто поняття «інтелектуальний капітал» використовується як синонім «інтелектуального потенціалу» і значно рідше – як «інтелектуальні ресурси», проте ототожнювати поняття «потенціал» та «ресурси» некоректно, оскільки величина ресурсів не завжди еквівалентна інноваційному потенціалу; як свідчить практика, є підприємства з грандіозними ресурсами та низьким рівнем потенціалу і, навпаки, підприємства з високим рівнем інноваційного потенціалу та незначними ресурсами [32]. Поняття «інтелектуальний потенціал» є відносно новим для вітчизняної економічної науки та практики господарювання, тому його оцінка з позиції економічного змісту у науковій літературі є актуальною. З огляду на відсутність у авторів єдиної думки щодо цього поняття, доцільно провести таке групування. До першої групи нами віднесено дослідників, які розглядають інтелектуальний потенціал як просоціальний складник (важко відокремити інтелектуальний потенціал від поняття людського та соціального капіталів, що пояснюється формуванням основ теорії інтелектуального капіталу, які були закладені саме концепцією (теорією) людського капіталу): В. Зинов розглядає інтелектуальний потенціал як колективні знання персоналу підприємства, їхні творчі здібності та ідеї, уміння вирішувати проблеми, лідерські якості, підприємницькі та управлінські навички та здібності окремої людини; І.А. Іванюк – як здатність суспільства до освоєння та осмислення світу, накопиченої наукової та культурної інформації та сукупності трудової сили, здатної приймати, перетворювати, використовувати, відтворювати та передавати інформацію; В.А. Кадомцева під інтелектуальним потенціалом підприємства розуміє інтелектуальні здібності працівників організації, які характеризують можливості розвитку цієї структури; Л.Я. Баранова до інтелектуального потенціалу відносить сукупність розумових та духовних можливостей суспільства для вирішення нагальних проблем; Д.В. Трошин та Н.Д. Глобіна дають чітке і, на нашу думку, правильне визначення терміна «інтелектуальний потенціал організації» – це інтелектуальний потенціал персоналу організації; А.А. Горбунов та А.Д. Резвая під інтелектуальним потенціалом розуміють сукупність здібностей та набутих знань, умінь, навичок, які можуть бути переведені в дії та використані для вирішення будь-

яких завдань, досягнення певної з використанням розумової енергії у сфері науки, техніки, освіти та управління [12; 18; 32].

Варто зазначити, що вищезазначені дефініції перекликаються з такими щодо інтелектуального капіталу у працях як класиків (Т. Стюарт вважає інтелектуальним капіталом компанії таку суму знань її працівників, які формують ринкові переваги [30]; за А. Едвінссон, П. Салліван – це знання, які піддаються конвертації у вартісну оцінку [3]; за Б.Б. Леонтьєвим – сукупність наявних у суб'єкта законних прав на результати творчої діяльності, його природних і набутих інтелектуальних здібностей і навичок, а також нагромаджені ними бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами [22]), так і їх послідовників: за Н.І. Климович, інтелектуальний капітал – це наукові та повсякденні знання персоналу підприємства, які здатні створювати високотехнологічну, наукоємну продукцію та збільшують вартість сукупного капіталу підприємства [18]; за Т. Гуренко – сукупність інтелектуальних ресурсів (матеріальних і нематеріальних) та здатностей до їх реалізації, що визначають спроможність підприємства розвиватися на основі інформації й знань; Є.В. Нанівська до складу інтелектуального капіталу відносить знання, інформацію, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можна використовувати для створення багатства [25]; В. Пожуєв вважає, що інтелектуальний капітал заснований на зв'язках структурованого знання і здібностей, які володіють потенціалом розвитку та створення вартості [26]; за Н. Сарай, інтелектуальний капітал – сукупність інтелектуальних ресурсів людей, підприємств та організацій (знання, уміння й творчі обдарування індивідів, їхній освітньо-кваліфікаційний рівень, об'єкти інтелектуальної власності, машинні інтелектуальні засоби, організаційні структури), які є результатом попередньої творчої діяльності людини та використовуються суб'єктами підприємництва для виконання поставлених цілей [29]; І.І. Помінова вказує на двоїсту природу цього феномену зі складниками, які «притаманні капіталу як такому, та специфічні якості, що характеризують інтелектуальну творчу діяльність людини та відбиваються на сутності та змісті» поняття, а також зазначає, що «індивідуальний (персоніфікований) інтелектуальний капітал» – це сукупність знань, досвіду, навичок, творчості, здібностей, що є невід'ємною частиною людини, які можуть бути певним чином персоніфіковані та використані в процесі професійної діяльності. «Інтелектуальний капітал фірми» – це нагромаджена у процесі інтелектуальної діяльності фірми сукупність знань, досвіду, навичок, творчості, інтелекту-

альних продуктів, відносин, що має економічну цінність і використовується з метою збільшення прибутку [27]; Л. Городянська трактує поняття «інтелектуальний капітал» як сукупність ресурсного потенціалу трудових ресурсів, створених завдяки можливостям і здібностям працівників – об'єктів нематеріальних ресурсів, якими може розпоряджатися та управляти підприємство [13]; за І.П. Мойсеєнко та І.І. Кандяк, інтелектуальний капітал – знання, навички і виробничий досвід конкретних людей (людські авуари) і нематеріальні активи, що включають патенти, бази знань, програмне забезпечення, торгові марки тощо, які продуктивно використовуються в цілях максимізації доходу [24].

До другої групи нами віднесені твердження економістів, які акцентують увагу на інтелектуальному потенціалі та інтелектуальному капіталі як на специфічному економічному показникові: Карл Ерік Свейбі вважає, що інтелектуальний капітал є прихованими цінностями підприємства, які проявляються у зовнішніх і внутрішніх зв'язках компанії, організаційних процесах і здатні забезпечувати їй прибуток [6]; Е. Брукінг ототожнює цей капітал із сукупністю нематеріальних активів підприємства, які можна використовувати для формування його вартості та без яких неможливе функціонування компанії та розвиток конкурентних переваг [8]; за Й. Руус, С. Пайк і Л. Фернстем, інтелектуальний капітал підприємства є нефінансовими та нематеріальними ресурсами, які залучаються до створення цінностей організації, а також повністю або частково нею контролюються [28]; Л. Прусак розкриває економічну сутність інтелектуального капіталу як інтелектуального матеріалу, який використовується для виробництва більш цінного майна, який потім утілюється в активах фірми; ототожнює поняття «інтелектуальний капітал» та «інтелектуальна власність», хоча ці поняття мають різну природу [15]; Є.В. Бобкова розглядає інтелектуальний капітал як капітал, який дає змогу досягнути стратегічної мети розвитку за максимальної ефективності функціонування; а В.А. Іванцов тлумачить це поняття як сукупність ресурсів виробництва; А.В. Елін та І.Є. Еліна розглядають інтелектуальний потенціал як резерв, іноді прихований, формально не зафіксований, але реально наявний для виконання будь-яких дій; В.М. Трємбач вважає, що корпоративний інтелектуальний потенціал – інтегральні можливості та здатність за наявних ресурсів у формі інтелектуального капіталу, які дозволяють досягнути стратегічних цілей розвитку корпорації за максимальної ефективності його функціонування; Г.Ф. Красноженова цю категорію трактує як комплексну

характеристику рівня розвитку інтелектуальних, творчих можливостей та ресурсів різного рівня; В.П. Багов, Є.Н. Селезньов, В.С. Ступаков визначають інтелектуальний капітал як творчі можливості організації з утворення та реалізації інтелектуальної та інноваційної продукції, що визначається складниками, такими як кадровий капітал, інтелектуальна власність та маркетингові активи; П.Ю. Макаров, Є.В. Бобкова, Б.З. Мільнер пропонують розглядати інтелектуальний капітал як сукупність інтелектуальних активів, розуміючи під останніми ринкові, інфраструктурні та людські активи, інтелектуальну власність; І.В. Левіна визначає інтелектуальний капітал як продуктивну силу інформаційного технологічного способу виробництва, що виникає в результаті раціонального пізнання та формування нових знань, які забезпечують приріст авансованого капіталу та зростання граничного продукту; за О.В. Кендюховим, інтелектуальний капітал – це здатність створювати нову вартість інтелектуальних ресурсів підприємства, які представлені людським і машинним інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, створеними ним самостійно або залученими з сторони, як засоби створення нової вартості; Ж. Шульга розглядає ІК як сукупність активів інтелектуальної власності, а також ринкових і нематеріальних активів підприємства, здібностей і навичок працівників підприємства (інтелектуальних ресурсів), що формуються внаслідок реалізації інтелектуального потенціалу у процесі здійснення підприємством господарської діяльності [17; 20; 23; 27; 31].

До третьої групи належить фактор інноваційного розвитку: так, представники Market Journal інтелектуальний потенціал організації розглядають як її готовність до генерації та впровадження нововведень на основі накопиченого досвіду, інформації, інтелектуального рівня персоналу [14]; Е.Н. Сиванкова також до цієї категорії відносить сукупні можливості підприємства забезпечувати в довгостроковій перспективі його інноваційну діяльність на основі ефективного використання інтелектуальних ресурсів; за В.А. Ванєєвим, інтелектуальний капітал – сукупність особистісних та організаційних нематеріальних ресурсів об'єкта господарювання, використання яких сприяє конвертації інтелектуального потенціалу в активи підприємства, забезпечуючи зростання його інноваційної активності, обсягів виробництва,

прибутку та інших показників результативності [15; 18]. До цієї групи нами також віднесено праці економістів, які інтелектуальний капітал розглядають як фактор підвищення конкурентоспроможності, наприклад, Х. Макдональд відносить до інтелектуального капіталу підприємства знання, які можуть використовуватися для одержання різних переваг перед конкурентами [18]. Передовим є погляд Н.І. Климовича, за яким інтелектуальний потенціал підприємства – це комплекс, який включає такі види потенціалів: кваліфікаційний (професіональні знання, уміння та навички); психофізіологічні (працездатність); творчий (інтелектуальна, пізнавальна здатність, здатність генерувати та вирішувати інноваційні задачі); комунікаційні (здатність до співпраці, колективної організації та взаємодії); моральний, ідейносвітоглядний (цілісно-мотиваційна сфера); лідерський; розвитку; груповий (потенціал команди) [18].

Висновки з проведеного дослідження. Загалом дослідники знаходять загальне розуміння щодо того, що інтелектуальний капітал є певним невідчутним активом з обов'язковим складником соціо- та людського капіталів. Узагальнення опрацьованих дефініцій інтелектуального капіталу, інтелектуального потенціалу та інтелектуальних активів підприємства дає підстави стверджувати, що сьогодні складники інтелектуального капіталу доволі по-різному визначаються дослідниками: від певного виду діяльності (інтелектуальна, креативна, інноваційна й інша діяльність) та сукупності особистісних, спеціальних чи колективних знань, умінь, досвіду, навичок співробітників та інформаційних даних, а також корисних відношень до інтелектуальних та стратегічних бізнес-активів (також можливі варіанти інтелектуального матеріалу, інтелектуальних ресурсів, інтелектуального багатства, тощо) та різних форм інтелектуальної власності; проте загалом економісти та дослідники не протирічать один одному. Відповідно, вираження це поняття знаходить у формі ринкових переваг, цінностей, прибутку, вартості, інноваційного розвитку та інтелектуально-інноваційної продукції. Вважаємо перспективним підхід щодо розуміння інтелектуального капіталу як складної динамічної системи, оскільки він дає змогу аналізувати та досліджувати доволі значущий та унікальний синергетичний ефект від спільної взаємодії як нематеріальних активів, так і традиційних капіталів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Albert S. The Impact of Intellectual Capital / S. Albert, K. Bradley // Open University Business School Working Paper. 1996. № 15. P. 47–56.
2. Caddy I. Intellectual capital: recognizing both assets and liabilities. / I. Caddy // Journal of Intellectual Capital. 2000. № 2 P. 129–146.

3. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. New York : Harper Business, 1997. 268 p.
4. Fisher I. The Nature of Capital and Income. – London: Macmillan, 1927. 427 p.
5. Roslender R. Thinking critically about intellectual capital accounting. / R. Roslender, R. Fincham // Accounting, Auditing & Accountability Journal. 2001. № 14. P. 383–399.
6. Sveiby K. E. (2004) Methods for Measuring Intangible Assets Jan 2001, updated April 2001, May 2002, October 2002, April 2004 [Electronic source]. Mode of access : <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>.
7. Wileman A.A Capital idea // Management Today. 1999. № 2. P. 129–146.
8. Брукинг А. Интеллектуальная собственность / пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
9. Бутнік-Сіверський О. Інтеллектуальний капітал: теоретичний аспект. URL: <http://www.ndiiv.org.ua>.
10. Валдайцев С.В. Оценка интеллектуальной собственности : учебник. / С.В. Валдайцев. С.-Петербург. гос. ун-т. СПб.: Экономика, 2010. 471 с.
11. Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Д. Гэлбрейт / под ред. Н.Н. Иноземцева. М.: Прогресс, 1979. 406 с.
12. Горбунов А.А. Анализ использования инновационного потенциала региона / А.А. Горбунов, А.Д. Резвая. // Проблемы Современной экономики. 2008. № 3 (27). С. 16–29.
13. Городянська Л.В. Відтворювальні економічні ресурси: теорія та методологія обліку і аналізу: монографія / Л.В. Городянська. К.: КНЕУ, 2013. 259 с.
14. Забелин П.В. Основы стратегического управления / П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. М.: Центр «Маркетинг», 1997. 195 с.
15. Звіргідзе Д.І. Інтеллектуальний капітал: еволюція та перспективи / Д.І. Звіргідзе // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Т. 2. С. 125–132.
16. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia : Наука, 1998. 640 с.
17. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : монографія / О. В. Кендюхов. Донецьк : ДОНУЕП, 2008. 359 с.
18. Климович Н.І. Еволюція поглядів на поняття «інтелектуальний капітал» / Н.І. Климович // Бізнес-інформ. № 2. 2014. С. 215–219.
19. Ковальська Л.Л. Інтеллектуальний капітал як чинник розвитку підприємницької майстерності / Л.Л. Ковальська // Економічний форум. 2017. № 2. С. 101–105.
20. Красноженова Г.Ф. Высшая школа России России (проблемы сохранения интеллектуального потенциала). М.: Мысль, 1998. 258 с.
21. Кузьмінський В.О. Теоретичні основи інтеграції капіталів / В.О. Кузьмінський // Фінанси України. 2003. № 2. С. 124–132.
22. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. М. : Акционер, 2002. 200 с.
23. Макаров П.Ю. Специфика оценки стоимости интеллектуального капитала. Экономика региона. / П.Ю. Макаров, Е.В. Бобкова // Журнал Владимирского Государственного университета. 2007. № 18. С. 34–50.
24. Мойсеенко І.П. Інтеллектуальний потенціал – елемент комерційної таємниці / І.П. Мойсеенко, І.І. Кандяк // Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22. С. 328–334.
25. Нанівська Є.В. Інтеллектуальний капітал підприємств: сутність і значення у сучасних умовах / Є.В. Нанівська // Вісник Національного лісотехнічного університету України. 2011. № 21.15. С. 256–262.
26. Пожуев В.І. Інтеллектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В.І. Пожуев // Гуманітарний вісник ЗДІА. 2009. № 37. С. 4–15.
27. Помінова І.І. Інтеллектуальний капітал: теоретико-методологічний аспект / І.І. Помінова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2013. № 3 (59). С. 243–248.
28. Руус Й. Интеллектуальный капитал / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстем. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. 436 с.
29. Сарай Н.І. Інтеллектуальний капітал підприємства як основа його конкурентоспроможності / Н.І. Сарай // Інноваційна економіка: всеукраїнський наукововиробничий журнал. 2012. № 32. С. 95–98.
30. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации. Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / Т. Стюарт / Под ред. В.Л. Иноземцева. М. : Academia, 1999. 389 с.
31. Трэмбач В.М. Методы и средства для решения задач формирования интеллектуального потенциала корпорации. М.: МИФИ, 2007.
32. Устинова Л.Н. Инновационный потенциал предприятия / Л.Н. Устинова, Р.М. Сиразетдинов // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 23. С. 3751–3764.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14:330.34

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-20>**Тур О.В.**

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу
макроекономічної політики та регіонального розвитку
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

РОЗУМНІ МІСТА У КОНТЕКСТІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено обґрунтуванню необхідності розроблення концепції розумного міста з урахуванням стратегічних цілей сталого розвитку України. Доведено, що в сучасних умовах завдання сталого розвитку визначають засади формування принципів функціонування різних територіальних утворень, зокрема міст, у зв'язку з активізацією процесу урбанізації та зростанням гостроти проблем місцевого розвитку (застаріла інфраструктура, забруднення навколишнього середовища, погіршення соціального стану тощо). Запропоновано розробляти напрями вирішення наявних викликів на основі формування архітектури розумного міста, яка містить такі елементи, як інноваційні технології, у тому числі інформаційно-комунікаційні; інфраструктура, що відповідає потребам сучасного міста та цілям сталого розвитку; управління з урахуванням вимоги запровадження органу, відповідального за створення розумного міста; програми та проекти, спрямовані на впровадження складників розумного міста; види діяльності національної економіки, щодо яких застосовуються інноваційні розробки. Обґрунтовано, що визначення складників концепції розумного міста має відбуватися відповідно до елементів його архітектури.

Ключові слова: розумне місто, сталий розвиток, політика інтегрованого розвитку міст.

Статья посвящена обоснованию необходимости разработки концепции умного города с учетом стратегических целей устойчивого развития Украины. Доказано, что в современных условиях задачи устойчивого развития определяют основы формирования принципов функционирования различных территорий, в том числе городов, в связи с активизацией процесса урбанизации и обострением проблем местного развития (устаревшая инфраструктура, загрязнение окружающей среды, ухудшение социального положения и др.). Предложено определять вектор решения существующих проблем на основе формирования архитектуры умного города, которая предусматривает такие элементы, как инновационные технологии, в том числе информационно-коммуникационные; инфраструктура, отвечающая потребностям современного города и целям устойчивого развития; управление с учетом наличия органа, ответственного за создание умного города; программы и проекты, направленные на внедрение элементов умного города; виды деятельности национальной экономики, которые используют инновационные разработки. Обосновано, что определение составляющих концепции умного города должно соответствовать элементам его архитектуры.

Ключевые слова: умный город, устойчивое развитие, политика интегрированного развития городов.

The need to achieve the strategic goals of sustainable development requires substantiation and development of certain measures that provide the basis for the balanced development of such spheres of society as economic, social, and ecological. In today's conditions, this problem is especially relevant for cities, as a significant increase in the urban population leads to an increase in many challenges of local development. The development of the concept of a smart city is seen as one of the most effective ways of solving this problem since the introduction and implementation of activities based on the latest information and communication technologies in various spheres of city functioning is a step that will create the preconditions for a decent lifestyle of many generations of people. The globalization tendencies inherent in contemporary global development cause certain challenges that threaten the sustainable functioning of many spheres of the economy and, accordingly, require identification of certain measures for their solution. The document outlining the main problems of the current stage of development and reproducing the main vectors of their overcoming at the global level is Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development, adopted in September 2015 at the 70th ses-

sion of the UN General Assembly. The article is devoted to the substantiation of the smart city concept elaboration taking into account the strategic goals of Ukraine's sustainable development. It is proved that in modern conditions, the tasks of sustainable development determine the basis for the formation of the cities' functioning principles in connection with the intensification of the urbanization process. It was proposed to determine the directions for solving existing problems on the basis of the smart city architecture formation. It is justified that the definition of the smart city concept components must correspond to the architectural elements. Increasing the rate of urbanization in the modern world causes the emergence of a large number of problems that impede the sustainable development of cities and, as a result, make it impossible to create the principles of a decent existence of the urban population. The concept of a smart city, which has become increasingly relevant in recent times, can be regarded as a basis for overcoming the majority of urban problems and creating the basis for sustainable development of the country. Transformation processes for smart cities that are associated with the widespread use of innovation in the field of information and communication technologies in many areas of local development should take place in accordance with the goals of sustainable development of Ukraine and the European Charter for sustainable urban development.

Keywords: smart city, sustainable development, integrated urban development policy.

Постановка проблеми. Необхідність досягнення стратегічних цілей сталого розвитку вимагає обґрунтування та розроблення певних заходів, що забезпечують створення засад для збалансованого розвитку таких сфер суспільства, як економічна, соціальна та екологічна. У сучасних умовах особливо актуальною зазначена проблема є для міст, оскільки значне збільшення чисельності міського населення приводить до зростання багатьох викликів місцевого розвитку. Розроблення концепції розумного міста вбачається одним із дієвих шляхів вирішення цієї проблеми, оскільки запровадження та реалізація заходів, заснованих на новітніх інформаційно-комунікаційних технологіях, у різних сферах функціонування міст є тим кроком, що створить передумови для гідного способу життя багатьох поколінь людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню розумних міст, визначенню засад їх архітектури, обґрунтуванню сутності компонентів, оцінці за певними групами показників, аналізу інформаційно-комунікаційних технологій як основи запровадження окремих проєктів (розумний будинок, розумне енергоспоживання та водокористування, Інтернет речей) присвячено публікації багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як Л. Антопулос, Д. Какаронтас, К. Манвиль, Д. Кочрейн, І. Жукович, В. Звонар, Т. Мужанова, Д. Олійник, О. Рибчинська та ін. Однак неповною мірою дослідженими залишаються питання щодо взаємозв'язку стратегічних цілей сталого розвитку та концепції розумного міста, що зумовлює актуальність дослідження.

Метою статті є обґрунтування доцільності розгляду сучасної концепції розумних міст в Україні відповідно до цілей сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Глобалізаційні тенденції, притаманні сучасному світовому розвитку, спричиняють появу певних викликів, що загрожують сталому функціо-

нуванню багатьох сфер економіки та, відповідно, потребують визначення певних заходів задля їх вирішення. Документом, що окреслює головні проблеми сучасного етапу розвитку та відтворює головні вектори їх подолання на загальносвітовому рівні, є «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року», прийнятий у вересні 2015 року на 70-й сесії Генеральної Асамблеї ООН. У 2017 році в Україні відбулося здійснення адаптації глобальних цілей сталого розвитку, задекларованих у зазначеному документі, до актуальних потреб з урахуванням національної специфіки, що знайшло відбиття у підготовленій Міністерством економічного розвитку і торгівлі України Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна». Головними напрямками, у яких відбуватиметься досягнення цілей сталого розвитку в Україні, є справедливий соціальний розвиток; стає економічне зростання та зайнятість; ефективне управління; екологічна рівновага та розбудова стійкості. Слід зазначити, що в межах цих напрямів виокремлено такі цілі, як подолання бідності; подолання голоду, розвиток сільського господарства; міцне здоров'я і благополуччя; якісна освіта; гендерна рівність; чиста вода та належні санітарні умови; доступна та чиста енергія; гідна праця та економічне зростання; промисловість, інновації та інфраструктура; скорочення нерівності; сталий розвиток міст і громад; відповідальне споживання та виробництво; пом'якшення наслідків зміни клімату; збереження морських ресурсів; захист та відновлення екосистем суші; мир, справедливість та сильні інститути; партнерство заради сталого розвитку [1, с. 3.].

Аналіз наведених вище напрямів дав змогу констатувати їх тісний взаємозв'язок із положеннями, які становлять основу стратегій розвитку міст. Так, головними засобами досягнення цілі «сталий розвиток міст та громад» є

створення умов та забезпечення доступу до достатнього, безпечного і недорогого житла та основних життєвих послуг; розвиток надійної, безпечної та зручної транспортної та іншої інфраструктури; розвиток поселень і територій на засадах комплексного планування та управління за умови збереження наявних та визначення нових об'єктів культурної і природної спадщини; розвиток системи оповіщення населення про загрозу надзвичайних ситуацій, запобігання виникненню цих ситуацій, забезпечення реагування на них і подолання їх наслідків; мінімізація негативного впливу за будь-яким виміром на життя і здоров'я жителів [1, с. 84].

Також необхідно зазначити, що у проєкті Стратегії сталого розвитку України до 2030 року передбачено такі стратегічні цілі [2, с. 4–5], як:

1. Досягнення збалансованого низьковуглецевого економічного зростання та створення життєстійкої інфраструктури.

2. Створення умов для сталого галузевого та регіонального розвитку.

3. Подолання бідності та скорочення нерівності, у тому числі гендерної.

4. Забезпечення охорони здоров'я населення, безпечного проживання та високого рівня освіти.

5. Формування передумов для збалансованого споживання, виробництва, користування природними ресурсами та здійснення заходів із реагування на зміну клімату.

6. Дбайливе ставлення до наземних і морських екосистем та усвідомлення необхідності їх збалансованого використання.

7. Забезпечення безпеки та доступу до правосуддя, започаткування підзвітних та інклюзивних інституцій.

Слід підкреслити, що останнім часом широкої популярності набуває концепція розумних міст як інструмент створення засад сталого розвитку. Формування передумов збалансованого поєднання економічної, соціальної та екологічної складових частин розвитку територій саме на рівні міст зумовлено низкою обставин. Зокрема, значне загострення проблем функціонування міст викликано зростанням чисельності міського населення, що пов'язано з міграцією сільського населення у міста у пошуках більш високого заробітку. За оцінками експертів, до 2050 року питома вага міського населення планети становитиме близько 70% [3, с. 7]. Отже, прискорення процесу урбанізації, підвищення забруднення навколишнього середовища, надмірне завантаження транспортних систем, екстремальні метеорологічні явища, застарілість міської інфраструктури є тими проблемами, що потребують розро-

блення певних заходів, найактуальнішим з яких є впровадження концепції розумного міста.

Розумне місто можна розглядати як інноваційне місто, що використовує інформаційно-комунікаційні технології та інші засоби для підвищення рівня життя, ефективності діяльності та послуг у містах, а також конкурентоспроможності для забезпечення задоволення нинішнього та майбутніх поколінь у потребах на основі поєднання економічних, соціальних та екологічних аспектів [3, с. 6].

Більш вузьке трактування розумного міста полягає у позиціонуванні його як високоефективної системи, що заснована на вертикальній та горизонтальній інтеграції міських процесів та використанні Інтернету речей. Проте метою створення розумного міста має бути інвестування у технології для стимулювання економічного зростання, прискорення соціального прогресу та покращення стану навколишнього середовища. Це є важливим національним завданням, що пов'язане зі зростанням глобалізаційних ризиків.

Вітчизняні реалії переконливо свідчать, що головною ідеєю щодо створення розумних міст має бути трансформація управління містом на основі модернізації міською інфраструктури, реалізації проєктів та взаємодії населення, бізнесу і громадських організацій, що забезпечить успішне функціонування усіх сфер міста. Комплексне управління покликано надати більше розуміння міській владі щодо головних аспектів функціонування міста.

Доповнюючим наведене визначення розумного міста є акцент на використанні інформаційно-комунікаційних технологій не тільки для підвищення ефективності певних видів економічної діяльності, а й для управління цим процесом з урахуванням його ролі у більш широкій місцевій екосистемі.

Концепцію розумного міста можна також розглядати як засіб більш раціонального використання наявних ресурсів для досягнення якісного обслуговування населення на основі інтеграції міських служб та контролю їх роботи, а також участі громадян в управлінні містом [4, с. 116]. У зазначеному контексті розумні міста розглядаються як засіб підвищення ефективності діяльності міської влади та досягнення її комунікації з громадянами. Безумовно, використання інноваційних технологій, зокрема інформаційно-комунікаційних, відіграє у цьому процесі не останню роль, але більш вагомим є саме трансформація розуміння місцевого управління. Інноваційні технології дадуть змогу підвищити прозорість діяльності місцевої влади, зацікавити населення у використанні публічної інформації шляхом доступу до онлайн-сервісів.

Згідно з таким документом, як «Міський протокол», що був розроблений у Барселоні, яка вважається класичним прикладом розумного міста, головними складниками місцевого розвитку має бути сприяння взаємодії між міською владою, науковими установами, громадськими організаціями та населенням; забезпечення перспективних орієнтирів та формування нових економічних можливостей [5].

Необхідно підкреслити, що в сучасних умовах концепція розумного міста може розглядатися як змістовний складник проекту «Інтегрований розвиток міст в Україні», що впроваджується Німецьким товариством міжнародного співробітництва (GIZ) на замовлення Федерального міністерства економічного співробітництва та розвитку Німеччини у співпраці з Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України і фінансується урядами Німеччини та Швейцарії. Проект має на меті підготовку українських міст до децентралізації та місцевого самоврядування на основі використання підходів інтегрованого розвитку відповідно до принципів Європейської хартії сталого розвитку міст (Лейпцизька хартія). Інтегрований розвиток міст визначається Лейпцизькою хартією як політика, спрямована на врахування потреб міського розвитку на основі децентралізації влади шляхом збалансованого поєднання інтересів держави, регіонів, міст, громадян та суб'єктів господарювання з метою більш ефективного розподілу обмежених фінансових ресурсів [6]. Характерною рисою політики інтегрованого міського розвитку є залучення громадян до вирішення викликів та загроз існуванню міст.

Проект охоплює чотири міста України (Чернівці, Полтаву, Вінницю та Житомир) із перспективою реалізації на національному рівні та передбачає здійснення перетворень у таких основних напрямках [7]:

- забезпечення розроблення, застосування і реалізації процесів і стандартів інтегрованого та сталого розвитку міст. Результатом виконання цього напрямку має бути план інтегрованого розвитку для кожного міста із зазначенням конкретних заходів та підпорядкованості конкретних проектів та стратегій. Сутність зазначеного напрямку полягає також у підвищенні компетенції персоналу місцевих адміністрацій щодо практики застосування концепцій інтегрованого розвитку міст;

- розроблення та реалізація пріоритетних інфраструктурних проектів, спрямованих на підвищення міської мобільності та модернізацію міського транспорту, з акцентом на спроможність кредитних та міжнародних фінансових установ або партнерів із розвитку;

- створення механізмів співробітництва, що передбачає формування спеціальної робочої групи зі сталого розвитку міст із застосуванням електронної платформи на веб-основі з метою опанування співробітниками міських адміністрацій методів управління містами у контексті сталого розвитку. Спеціальна робоча група виступає як координаційний центр і має повноваження здійснювати заходи щодо стратегічних питань розвитку міст.

Отже, досягнення сталого розвитку міст у межах Лейпцизької хартії пропонується здійснювати, по-перше, як було зазначено вище, за рахунок використання політики інтегрованого міського розвитку, по-друге, шляхом здійснення заходів щодо районів міст, які опинилися у важкому становищі. Щодо політики інтегрованого міського розвитку, то її основними складниками є створення та утримання якісних публічних зон, модернізація мереж інфраструктури та підвищення енергоефективності; активна політика у сфері інновацій та освіти. Стосовно міських районів, що потребують заходів із покращення соціально-економічного стану, необхідними напрямками є поліпшення містобудування; здійснення активної політики на ринку праці; професійна підготовка дітей та молоді; модернізація транспортної системи.

Таким чином, можна стверджувати, що стратегічні пріоритети сталого розвитку України, Європейська хартія сталого розвитку міст та розроблена відповідно до неї політика інтегрованого розвитку (рис. 1) спрямовані на створення умов, що сприяють покращенню функціонування усіх сфер, які визначають засади гідного способу життя людини. Тобто вони безпосередньо пов'язані з концепцією розумного міста, яка має на меті створення комфортних та безпечних умов приживання громадян, та відповідають його складникам, таким як розумна економіка, розумні люди, розумне управління, розумна мобільність, розумне життя, розумна екологія.

Також перелічені документи щодо сталого розвитку визначають основи формування архітектури розумного міста [8, с. 24; 9, с. 141], яка передбачає взаємозв'язок між усіма компонентами та підсистемами щодо забезпечення відповідності місцевого розвитку «розумним» критеріям. Таким чином, конкретні заходи, що приймаються міськими адміністраціями задля створення розумного міста, необхідно здійснювати відповідно до цілей сталого розвитку та з використанням таких елементів його архітектури, як інноваційні технології, у тому числі інформаційно-комунікаційні; інфраструктура, що відповідає потребам сучасного міста та цілям сталого розвитку; управління з ураху-

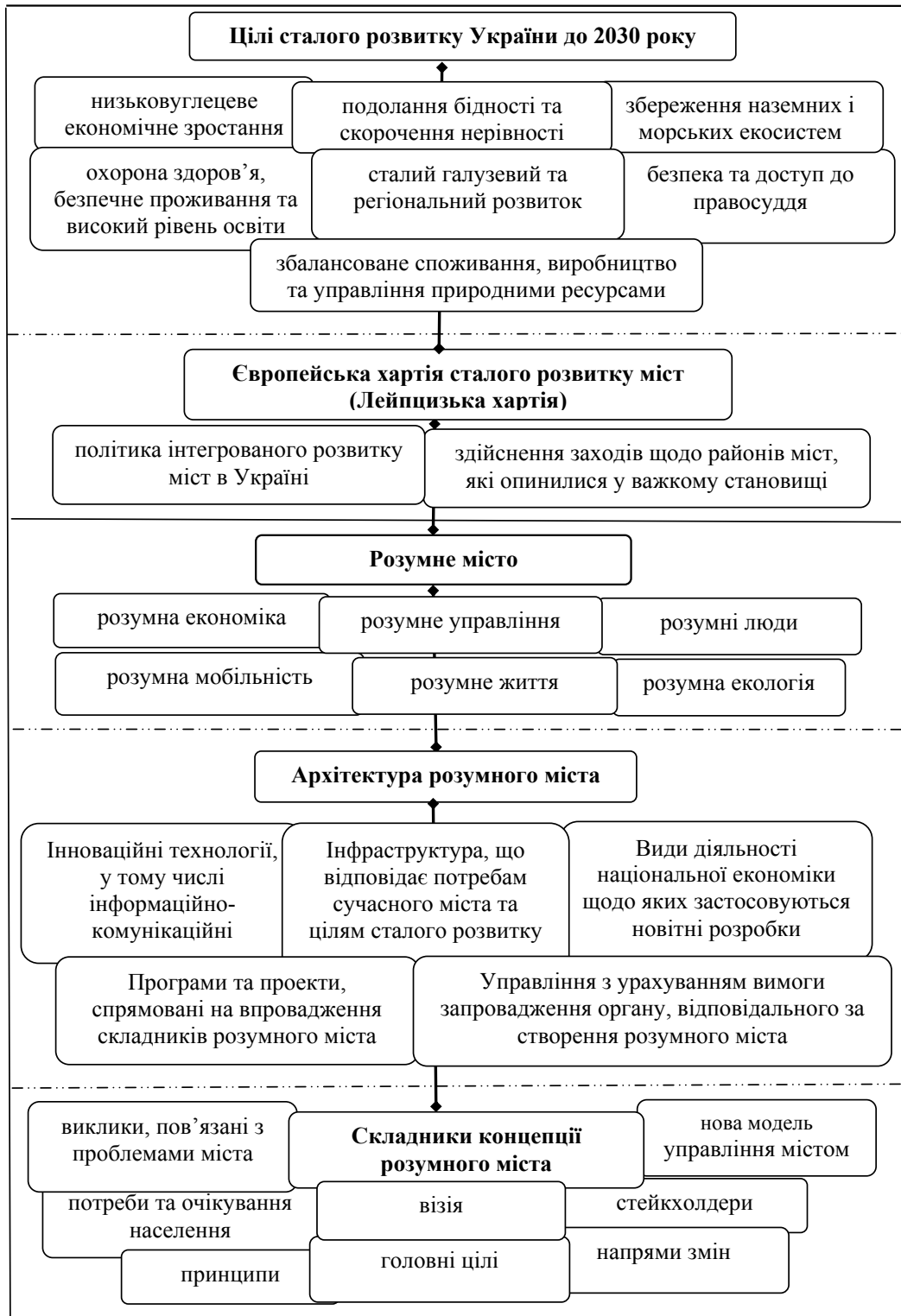


Рис. 1. Взаємозв'язок між цілями сталого розвитку України та концепцією розумного міста

ванням вимоги запровадження органу, відповідального за створення розумного міста; програми та проекти, спрямовані на впровадження складників розумного міста; види діяльності національної економіки, щодо яких застосовуються новітні розробки.

Висновки. Посилення темпів урбанізації у сучасному світі викликає появу великої кількості проблем, що перешкоджають сталому розвитку міст і, як наслідок, унеможливають створення засад гідного існування міського населення. Концепція розумного міста,

що останнім часом набуває все більшої актуальності, може розглядатися як основа подолання більшості міських проблем та створення підґрунтя для забезпечення сталого розвитку країни. Трансформаційні процеси щодо розумних міст, які пов'язані з пошире-

ним використанням інноваційних розробок у сфері інформаційно-комунікаційних технологій у багатьох сферах місцевого розвитку, мають відбуватися відповідно до цілей сталого розвитку України та Європейської хартії сталого розвитку міст.

Список використаних джерел:

1. Цілі сталого розвитку: Україна. URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
2. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. Проект – 2017. URL: <https://igu.org.ua/sites/default/files/Стратегія-сталого-розвитку.pdf>
3. Фолкнер Д. Инфраструктура для умных устойчивых городов / Д. Фолкнер // Новости МСЭ. 2016. № 2. С. 6–8. URL: https://www.itu.int/en/itu/news/Documents/2016-02/2016_ITUNews02-ru.pdf
4. Мужанова Т.М. «Розумне місто» як інноваційна модель управління / Т.М. Мужанова // Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. № 2 (20). С. 116–122.
5. Що таке «Міський протокол»? URL: <https://biggggidea.com/practices/1400/>
6. Європейська хартія сталого розвитку міст. URL: <http://www.auc.org.ua/novyna/leypcyzka-hartiya-mista-uevgoru-na-shlyahu-stalogo-rozvytku-neoficiynyy-pereklad-amu>
7. Сильні міста – сильна Україна. URL: <https://www.giz.de/en/downloads/giz2018-ua-isu-ukraine.pdf>
8. Джемма П., Антопулос Л. Открытая и объединяющая архитектура умного» устойчивого города. / П. Джемма, Л. Антопулос // Новости МСЭ. 2016. № 2. С. 24–26 URL: https://www.itu.int/en/itu/news/Documents/2016-02/2016_ITUNews02-ru.pdf
9. Anthopoulos L. Defining Smart City Architecture for Sustainability / L. Anthopoulos // Electronic Government and Electronic Participation E. Tambouris et al. (Eds.), 2015. P. 140–147.

UDC 336.71:330.83

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-21>

Zavadska D.V.
PhD in Economics,
Associate Professor of Banking Department
Odessa National Economic University

BANK INNOVATIVE LENDING SYSTEM: TRENDS OF FORMATION AND DIRECTIONS FOR PROMOTING DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article states that banking system needs to reform, modernize the mechanism of lending, taking into account such an object of lending as innovation, which is a key force for economic growth. It is known that there is no integral methodology for the systematic organization of bank innovative lending, and the works of most scholars are devoted to issues of lending as a system without explaining its essence. The necessity of creating a bank innovative lending system as a set of interrelated subsystems (supporting, managing and managed ones) has been proved. The forms, methods and factors of influence of innovative lending at different levels of the economy have been studied. The input and output parameters of the system have been determined; interrelationship with the external environment – the macro-, meso- and microeconomic level – has been established. The factors of the passive role of bank credit in financing the needs of innovative development of Ukraine have been revealed; and measures for promoting lending innovation activity by the state have been offered.

Key words: bank, innovative lending, system, constituent elements (subsystems), economic levels, factors of influence, state, measures for promoting development.

В статтє указано, що банківська система потребує реформування, модернізації механізму кредитування з урахуванням появи такого об'єкта кредитування, як інновації, являється ключовим двигателем росту економіки. Установлено, що цілісна методологія системної організації банківського інноваційного кредитування відсутня, а праця більшості учених присвячена питанням кредитування як системи без розкриття її сутності. Доведено необхідність побудови системи банківського інноваційного кредитування як сукупності взаємопов'язаних між собою підсистем (підтримуючої, управляючої і управляємої). Досліджено форми, методи та фактори впливу кредитування інноваційної діяльності на різних рівнях економіки. Визначено параметри входу та виходу системи, встановлено взаємозв'язок з зовнішнім середовищем – макро-, мезо- та мікроекономічними рівнями. Розкрито фактори пасивної ролі банківського кредиту в фінансуванні потреб інноваційного розвитку України та запропоновано заходи стимулювання державою процесів кредитування інноваційної діяльності.

Ключевые слова: банк, інноваційне кредитування, система, складові елементи (підсистеми), економічні рівні, фактори впливу, держава, заходи стимулювання розвитку.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо створення та впровадження інноваційної банківської системи в Україні. Інформаційною базою дослідження є результати наукових досягнень у застосуванні системного підходу до вирішення питань фінансування інноваційних проєктів банками, опубліковані в монографічних дослідженнях та публікаціях у періодичних виданнях. У ході дослідження використовувались наступні загальнонаукові методи та методи: монографічний – для вивчення літературних джерел по темах дослідження; формальна логіка – аналіз матеріалів та систематизація підходів до формування банківської інноваційної системи кредитування; наукова абстракція – для теоретичного узагальнення, формулювання висновків; табличне та графічне представлення результатів досліджень. У статті підкреслюється, що банківська система має реформувати, модернізувати механізм кредитування, враховуючи виникнення такого об'єкта кредитування як інновації, що є ключовою силою економічного зростання. Згідно з результатами аналізу участі банків у кредитуванні економіки визначаються чинники, що сприяють пасивній ролі банківського кредиту в фінансуванні інноваційного економічного розвитку України. Встановлено, що немає єдиної методології систематичної організації банківського інноваційного кредитування,

а праці більшості вчених присвячені питанням кредитної системи без пояснення її сутності. Сформульовані висновки розкривають мету банківської інноваційної системи кредитування, напрямків підвищення рівня прибутковості та зменшення ризику кредитних та інноваційних банківських операцій. Досліджено форми, методи та фактори впливу кредитування інноваційної діяльності на різних рівнях економіки. Визначено параметри входу та виходу системи, встановлено взаємозв'язок із зовнішнім середовищем – макро-, мезо- та мікроекономічним рівнем. Розкрито чинники пасивної ролі банківського кредиту у фінансуванні потреб інноваційного розвитку України та запропоновано заходи стимулювання державою процесів кредитування інноваційної діяльності. Практичне значення полягає в тому, що наукові дослідження чітко і послідовно доводять необхідність створення системи банківського інноваційного кредитування та виявляють її підсистеми, набір яких складається з підтримки (наукової підтримки), управління (оперативного управління) та керованих (кредитних) підсистем.

Ключові слова: банк, інноваційне кредитування, система, складові елементи (підсистеми), економічні рівні, чинники впливу, держава, заходи стимулювання розвитку.

Problem statement. Not all Ukrainian commercial banks are now able to offer customers products that can be implemented by capital-intensive projects, such bank products as investment lending and project financing, directly aimed at financing innovations. The lack of interest from banks is due to the increased level of risk inherent in innovation activity, which is one of the main problems of innovation development in the country.

Today, the issue of reviewing credit and investment policy and developing a new approach in general to the process of lending by commercial banks is relevant, which is in line with the challenges of the economy and current trends. The banking system needs to reform, modernize the lending mechanism, taking into account the emergence of a new lending facility, such as innovation, which is the key force of economic growth.

Insufficient amount of scientific researches on the definition of methodological foundations of interaction of credit and innovations, insignificant part of theoretical research, allowing on the doctrinal level to form the system of financing of investment-innovation require an empirical search for practical solutions. The reduction of profitability of banking operations and high uncertainty of the environment needs to develop new approaches to the relationship of a bank and the entity of innovation, credit portfolio, credit assessment and risk management in financing innovative projects. In this regard, the issues of development of bank innovative lending, as an instrument of financial support for innovative development tasks, are of particular importance.

Analysis of recent research and publications.

The study of theoretical and practical aspects of creating a well-organized and well-founded system of financing innovation activity, promoting investment processes, a detailed analysis of the possibilities of capital mobilization for the implementation of innovations by banks takes a leading place in the works of both foreign and domestic scientists.

The leading foreign researchers who study the issues of financing innovations by the banks are: P. Alessandrini, M. Amore, L. Benfratello, S. Chava, J. Cornaggia, P. Hsu, R. Nanda, T. Nicholas and many others.

The theoretical basis for determining the effects of changes in banking sector on the development of innovation and the formation of measures to improve the efficiency of financing innovations has been developed by O. Amosha, B. Heiets, M. Zvieriakov, V. Zymovets, M. Krupka, L. Kuznietsova, I. Lazepko, A. Moroz, O. Obolenskyi, S. Onyshko, A. Peresada, B. Pshyk, S. Tihipko, M. Savluk and other scientists.

In the works of these scholars, the issues of increasing the role of bank investment credit in the general system of financial support for innovation transformations in order to achieve the strategic goal in the development of Ukrainian society also have been considered.

Emphasizing previously unsettled parts of the general problem. Despite a significant amount of scientific research on determining the forms of financial support that innovative enterprises can take advantage of, the problem of financing innovative projects by banks remains unresolved.

A set of issues aimed at the allocation of an independent segment of the financial market – the system of bank innovative lending, identification of its elements, providing coordination with tasks at the macro, meso and microeconomic levels, generating synergy effects in the financing of innovation activities in the long run requires further research.

Setting objectives. Among the main factors hindering innovation activity is the high level of transaction costs caused by a faster, compared with inflation, dynamics of prices and tariffs for products and services of natural; a steady increase in real wages at a pace that far exceeds the growth of labor productivity. In the context of the global crisis in Ukraine, macroeconomic indicators have deteriorated significantly, and

the destruction of the scientific and production potential, which provided a continuous innovation cycle, was particularly dangerous for the country's economic security.

The insufficient development of these problems of a theoretical and practical nature, the need for scientific research and the search for solutions to the problems of financing reindustrialization and innovative development of the economy through the mechanisms of bank lending led to the choice of the theme and purpose of the study.

The purpose of the study is to develop recommendations for creation and implementation of the bank innovative lending system in Ukraine.

Presentation of the main research material. Bank innovative lending as a source of financial resources for the development of innovative projects has become most widespread in developed countries: in the USA, Israel, Germany, and Japan. 30-40% of all investment goes to the innovation sector through commercial banks [1].

In Ukraine bank credits occupy a small share in credit portfolios, as monetary aspects prevail in Ukraine's current state monetary policy, and there is not enough attention to credit in it. Excess of growth rates of banks' credit resources over GDP growth rates in Ukraine did not bring the expected positive effects due to separation from real material flows, that is, the credit was isolated from the needs of economic development. This leads to a technological lag of economies in a significant number of regions, but, in the future, if they do not take effective rational decisions on financing innovative development, this will lead to a gradual degradation of the national industrial sphere of the country. The current passive role of bank credit in financing the needs of innovative economic development in Ukraine is determined by the following factors:

- firstly, the lack of adequate long-term and cheap resources in domestic banks, necessary to provide innovative lending to the economy;
- secondly, not quite satisfactory state of legislative and judicial protection of bank-creditors from actions of unscrupulous borrowers;
- thirdly, the current normative base of banking regulation does not fully correspond to the real level of risks of innovative lending; the lack of effective stimulating supervisory mechanisms leads to the creating increased banks' reserves while lending start-up innovation or venture projects;
- the fourth, a key deterrent factor is the significant level of available overdue loans and non-core assets on the balance sheets of banks, which leads them to the need for higher reserves, and also creates additional costs for the maintenance of mortgaged property.

It is also necessary to note the underdevelopment of institutions of long-term savings in Ukraine (there are no venture, insurance, mutual funds), as well as the stock market (shares and bonds). Banks are practically the only cash holders and their transformation in a certain part because of long-term lending in fixed capital investments [2]. Taking into account the macroeconomic realities that are taking place today in Ukraine, the banking system needs to develop a system of measures for investment support of innovation activities of domestic companies, namely: it is necessary to select projects aimed at developing business of clients, to develop measures to reduce project and credit risks, as well as to form a scheme for financing projects. The banks should help bring innovative projects to the point where their funding can be made, as well as provide a range of services to support these projects. Then, the guarantees of clients' business efficiency will be the basis for management of banks' credit innovative risks.

Implementation of the above mentioned tasks is only possible when using a systematic approach, since a bank innovative lending is under the influence of a large number of external and internal factors and depends on state support of both innovative enterprises and banks themselves. Also, it should be noted that identifying the optimal conditions for the functioning of bank innovative lending needs to determine the scope of the bank's involvement in lending innovative needs for economic growth. Depending on the scope, the innovation and its lending can be carried out on six economic levels: nano (an individual is an innovator or a consumer), micro (a company), meso (a region), macro (a state), hyper (a global region) and global (Global System) [3]. However, in our work, according to the objectives, we will determine possible lending options and factors of influence at three economic levels (Table 1).

Thus, the forms and methods of lending to innovation activities depend on the following: firstly, on the position of the entity in the system of different levels of the economy; secondly, on the factors of influence, the development of instruments of influence at each level of management of the system of financing innovative programs and projects; thirdly, on the specific purposes of attracting financial resources (current or investment); fourthly, on the terms: short-term, medium-term or long-term; fifthly, depending on the level at which the innovation activity is implemented, the lender will change.

Proceeding from the above, there is a need to create a system of a bank innovative lending, the functioning of which requires consideration of all components of the credit process, their relationship with each other, on the one hand, and with

Table 1

**Forms, methods and factors influencing the lending
of innovation activities at different levels of the economy**

Economic level	Possible forms and methods of lending	Factors of influence
Macro	<ul style="list-style-type: none"> – project financing – syndicated lending – state credit 	Investment and innovation climate of the state. State innovation policy, fiscal policy, monetary policy. Development of the national innovation system. Possibility of state regulation and control of investments. Macroeconomic indicators of the country's economic development. Technological economy.
Meso	<ul style="list-style-type: none"> – project financing – syndicated lending 	Investment and innovation climate of the region. State support, development of institutes of innovative development. Development of scientific and educational and general economic infrastructure. Quality of life of the population of the region, technological economy of the region.
Micro	Bank lending: <ul style="list-style-type: none"> – in the form of traditional single loan to a client, crediting an account or opening a credit line, overdraft, leasing; – by terms: short, medium or long term 	Innovative economic entity, market activity, competitive environment. Dependence on the investment climate. Investment and innovation project. Level of organizational technologies, innovative potential. Targeted character of financing. Resource and investment security, market for innovative products. High level of control.

the elements of macro, meso and microeconomic environment, on the other hand.

Analysis of various sources devoted to the issues of bank lending, suggests that there is no concept of “bank innovation lending system” as a coherent economic category. Some scientific works of modern scholars on lending as a system do not reveal its essence, but merely mention the lending system, focusing on credit risk management, creditworthiness assessment and analysis of the borrower`s activity, lending agreement parameters, etc. But the integrated methodology of the systematic organization of bank innovative lending is absent both in scientific publications of foreign authors, and in the works of domestic scientists.

In the most general view, the researchers present a system of bank lending as a set of its constituent elements, which include principles and objects of lending, mechanism for credit provision and repayment, control at various stages of the lending process, while the principles of lending form its main element [4; 5]. In our opinion, the identification of these elements of lending system as the main ones is not entirely justified, since all the elements are interdependent by their definition and are equally crucial for the effective functioning of the lending system. In addition, this composition of the elements does not reveal the concept of a lending system.

The following definition is of greater interest in terms of the completeness of the elements structure: “Lending system is a set of elements that ensure the rational use of loan resources, which covers the principles, objects, methods of lending, planning credit relations, the mechanism for providing and repaying loans, as well as bank control in the process of lending, that is, includes the elements related to the activity providing loan resources by the creditor” [6]. This definition most closely characterizes the lending system. However, as an important element, the entities and the subject of lending are not named. And such main elements as legal aspects of bank lending are not mentioned.

Consequently, the following objective of this article is to create a system of bank innovative lending, using the system theory in determining the relationships among its components.

In Greek language *system* is a unit, composed of connected parts, that is, in the most general representation system is a set of elements that are related and tied with each other, forming certain integrity, unity [7].

In management, in most cases, a system refers to an object that has a complex internal structure, a large number of components and elements that interact with each other and with the environment, each of which contributes to the characteristics

of the whole [8; 9]. The application of the system approach allows considering the bank innovative lending as an open system, where the input and output parameters are cash flows and the results of using loan capital (Figure 1).

In accordance with the above, it should be noted that the input and output parameters of the financing systems of innovation programs and projects and of bank innovative lending are interconnected, which implies that the latter is an integral part of the overall system of financing the innovation activity of the country and one of the main elements of development of the industry, region or group of enterprises engaged in innovation activity.

Further, we should note that the complex system of bank innovative lending is a subset of subsystems and consists of a scientific, managerial and managed one, each of them has its own multi-level, complex subsystems.

The subsystem of scientific support of innovative bank lending is based on the scientific approaches of innovative marketing, which depends on the quantity and quality of application of managerial decisions by credit management.

Objective competition laws and time saving require increased costs for improving the quality of strategic decisions at the early stages of the life

cycle of innovative lending for the sake of for the sake of repeated savings at the next stages.

The need to select a separate subsystem of scientific support is confirmed by the fact that the lending of innovation activities is defined by the essential features of innovation activities, which are determined through the awareness of the role of innovation in the modern world and the increase of the innovative component in the structure of business processes. Observing the growth of the number of high-tech industries in recent decades, one can state that science plays an increasingly important role in the economy, and not only the level of development of the state affects the science, but the degree of science development determines the speed of progress in the country.

However, we note that the results of the current economic analysis of the enterprise – borrower conducted by commercial banks in Ukraine are oriented towards their internal use, while modern innovative banks in developed financial markets are increasing the costs for organizing and developing their own research, which consists of works of scientific analytical, methodological, informational, expert-control and organizational character, monitoring of changes in legislation and regulatory framework for investment and

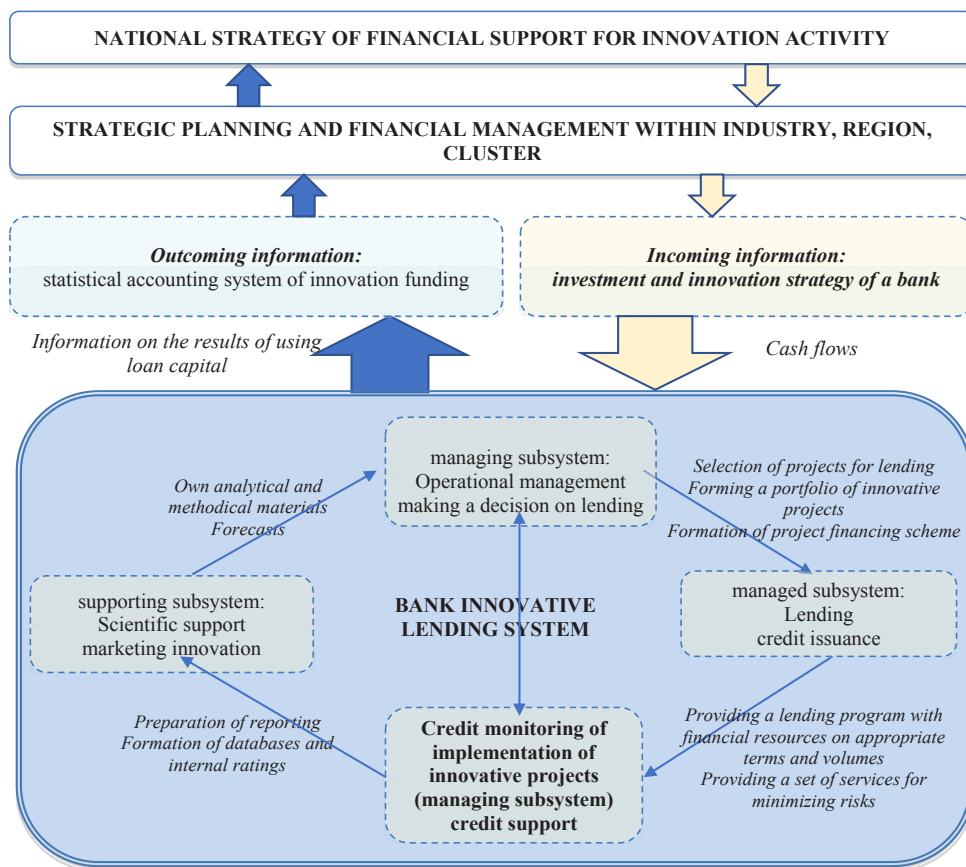


Fig.1. Operating scheme of a bank innovative lending system

Source: compiled by the author

innovation activities. We believe that these trends are due to several reasons. Firstly, banks provide the clients with their own analytical material in the form of recommendations, market assessments, forecasts, which is an indicator of the high level of service quality and its capabilities. Secondly, quality research and analytical work is the basis of successful investment management, asset management, attracting external financing, and creating conditions for attracting innovation companies as clients [10].

The subsystem that manages is the highest level of the hierarchical structure of the bank innovative lending system. It is represented by systems of operational management of various components of subsystems of the second degree of the hierarchy; for example, the subsystem of the functions of management of the process of innovative lending is an interrelated set of typical processes of planning, organization, coordination and regulation, management of motivation, organization of interaction and control. Each typical process consists of single actions – elements of the system. At the same time all elements, processes, subsystems have different types and numerous connections and interactions.

The managed subsystem. Lending also consists of several stages of the hierarchy. The main task of the first stage of a controlled subsystem is the optimal functioning of its components (personnel, finances). Subsystem of lending is characterized by a complex combination of financial, material, information flows and methods of their processing, which are specified by the effect of technical and technological factors.

The integral elements of the managed subsystem of lending are as follows: *entities, object and subject of lending*, which collectively determine the form of movement of loan capital.

The entities of innovative bank lending are banks-lenders and loan recipients – legal entities or individuals who are able to perform economic transactions, including credit agreements. These include: commercial enterprises and organizations; nonprofit enterprises and organizations; financial organizations; non-residents – legal entities; entrepreneurs. That is, the entities of bank lending of innovation activity are innovative-active participants of the economy of various organizational and legal forms, various forms of ownership, including entrepreneurs.

The object of lending in the context of our research is the innovative activity of the entity as a specific process. The subject of bank innovative lending is an innovative project initiated by innovation – active enterprises, entrepreneurs and/or banks. The main subject of innovation lending is: modernization of fixed assets (acquisition of high-

tech equipment); introduction of new technologies; commercialization of innovative scientific and technical developments; creation of infrastructure (for example, industrial technology parks), etc.

For a bank-lender innovative lending is at increased risk, but in terms of strategic goals of innovation development and national security the availability of such loans (innovative credit) becomes an indispensable tool for banks' financing innovative development of the economy.

The next component of the subsystem is the methods of lending and means for regulating credit indebtedness, which are defined by the normative documents of central banks, in Ukraine it is the NBU, and represent ways of issuing and repaying a credit in accordance with the principles of lending.

We should note that taking into account the specificity of innovative lending, namely, the need to use long-term financial resources and the inherent nature of a large number of risks, the degree of influence on the subject of lending; banks use direct and indirect lending.

The major direct methods of innovative lending include: the provision of traditional bank loans, opening of credit lines, overdraft and leasing lending, factoring, acquisition of securities of enterprises-innovators by a bank, syndicated lending, project financing, etc.; that is, the direct impact of bank credit as a source of financial support on the development of innovation in the economy.

The main indirect methods of innovative lending include: the participation of bank credits in mezzanine lending, syndicated loans, banking consortia (syndicates) and participation in venture lending; that is, on the basis of these methods the indirect impact of a bank credit on financing innovative development of the economy is carried out.

An important component of the managed subsystem of innovative bank lending is *credit risk management*, which is carried out in accordance with the credit policy developed individually by each bank according to the requirements of central banks (in Ukraine – the NBU) acting as the *regulatory, supervisory and control body of banking activities*. This subsystem is also complicated since it is divided into the following components:

- management of the individual borrower's risk, which is carried out by determining the borrower's creditworthiness when making a decision on the provision of an innovative loan; regarding the specifics of the object of lending, great attention is paid to the analysis of cash flows;

- risk management of a bank's credit portfolio, which in the most general form is understood as a set of loans reflecting their dynamics, classified on the basis of criteria of credit risk, profitability and liquidity;

– management of the provision of loan repayment; bank managers determine the most effective for each innovative loan forms and types of security; the valuation of collateral may be based on the expert judgment of an independent appraiser, in accordance with the recommendations of the central bank, or on the basis of the internal bank methodology.

We should note that the management system for promoting active participation of bank credit as a source of funding for innovative development of economy of Ukraine is advisable to form considering the tasks at three levels, mentioned by us earlier, namely, at macro-, meso- and microeconomic levels.

At the macroeconomic level, the participation of bank innovative loans is determined by the formation and implementation of a national strategy of financial support for innovation activities (including implementation of large innovative projects, promoting the activity of innovative and active small and medium enterprises, development of export-oriented innovative business).

At the mesoeconomic level commercial banks serve as regional leaders of the state innovation policy, assessing the innovative potential of the region, forming the demand of companies for financial resources, lending by redistributing financial resources in favor of priority projects.

The microeconomic level is represented by commercial banks, which form the corresponding business processes for the realization of the tasks of innovative lending of previous levels and independently build up a policy in support of innovative projects of their clients on the basis of available financial resources.

We also consider it necessary to note that modern bank innovative lending in Ukraine is in a difficult situation due to a number of circumstances, the main of which are the following:

– enterprises engaged in innovative activities usually are not able to provide the necessary collateral, and intangible assets which is available in the company are not accepted by banks as collateral;

– limited ability of banks to take high risks because the NBU, in accordance with the recommendations of the Basel Agreements, establishes more rigid standards of liquidity and capital adequacy, provisioning methodology for credit operations for commercial banks, which significantly complicates the development of innovative lending;

– lack of methods for assessing the solvency of borrowers who carry out innovation activities, which complicates the assessment of risks of the innovation project and prevents the possibility of setting the rate for innovative credits at the level that applies to ordinary borrowers;

– problems in the banking system, the complex macroeconomic environment cause the limited long-term credit resources needed for lending innovative projects both on the external and on the local market, which also increases its cost.

The solution of the above-mentioned problems requires the state promotion for lending innovation activities, which is one of the elements of the state innovation policy of the country and is intended to intensify the activity of commercial banks of Ukraine. The measures aimed at improving profitability and innovative credit operations of banks, may include:

1) exemption from taxation of bank profits received from operations with innovative lending;

2) reduction of the current tax rate in relation to the bank profits received as a result of innovative lending operations;

3) reduction of the rate of obligatory reserve of resources attracted for a term of one year, which, on the one hand, will lead to an increase in the resource base of innovative lending, and on the other hand, will reduce the value of these loans for the final borrower;

4) granting banks the right to include the value of the mortgaged property (property rights) of the borrower in the calculation of the amount of the provision for compensation for possible losses on the provided innovative loans in the amount of not less than 50% of the market value of collateral;

5) exemption from taxation of bank profits obtained as a result of lending to innovative projects of strategic importance to the state.

In turn, in order to reduce the risk of banks' lending and innovation activities, it is necessary: to further strengthen the stability of the national currency; to implement the mechanism of long-term refinancing commercial banks by the National Bank of Ukraine based on the availability of highly effective innovative projects that have a strategic priority in terms of the objectives of state economic policy; to introduce the mechanism of state subsidies for interest rates on innovative loans; to organize state insurance of innovative loans and provide state guarantees on strategically priority directions of innovative financing; to create mechanisms for financing innovative projects within the framework of public-private partnership as it contributes to harmonization of interests of the state and business in the innovative development and increase of investment resources.

Only creating conditions for attracting financial resources for innovation and ensuring the development of a system of preferential bank lending for innovations can lead our country to a new, innovative stage of development.

Conclusions from the conducted research.

1. It has been studied that creating a bank innovative lending system needs to take into account all the components of the lending process, their relationship with each other and with elements of macro-, meso- and microenvironment that determine the optimal conditions of its operation.

2. It is determined that the system of bank innovative lending is intended to ensure the rational use of loan resources and represents a set of multi-level subsystems, which are as follows:

– *scientific support* (organization and development of own research: scientific, analytical, methodical, information, expert-control and organizational works, monitoring of changes in legislation and the regulatory framework of investment and innovation);

– *operational management* (management functions of innovative lending: planning, organization, coordination, regulation, motivation management, organization of interaction and control);

– *lending* (form of movement of loan capital, lending practices, methods of regulation of credit debt, credit risk management, subject to regulation, supervision and control by the NBU).

3. It is determined that at the current stage of development the bank innovative lending in Ukraine is in a difficult situation, its promotion will be facilitated only by state incentives aimed at providing a higher level of profitability of credit-innovative operations and reducing the level of bank risks from investing to innovative projects in comparison with risks from investing other active banking operations.

4. It is recommended, as a further development, to ensure the promotion for bank innovative lending in Ukraine at the expense of creating conditions by the state for reducing bank risks while lending investment projects by guaranteeing credit financing of innovations on a competitive basis with the priority of implementing multi-sectoral and multi-purpose projects.

References:

1. Poliak, N.P. (2014). Bankivs'ke kredytuvannia: suchasnyj stan ta problemy s'ohodennia [Bank lending: the current state and problems of the present days] Visnyk Chernihivs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky": naukovyj zbirnyk Bulletin of the Chernihiv State Technological University. Series "Economic Sciences": scientific collection, 2 (74), 201–207 [in Ukrainian].
2. Folom'eva, A.N. (2007). Innovacionnyj tip razvitija jekonomiki [Innovative type of the economy development]. Moskva: RAGS [in Russian].
3. Dovbij, I.P. (2010). Kreditovanie innovacionnoj dejatel'nosti v sisteme gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Lending the innovation activity in the system of a public-private partnership]. Moskva: VZFJel [in Russian].
4. Lavrushin, O.I. (2001). Bankovskoe delo [Banking]. Moskva: Finansy i statistika [in Russian].
5. Filimonova, O.B. (n.d.). Systema ta mekhanizm bankivs'koho kredytuvannia pidprijemstv: zv'iazok i protystavlennia sutnosti poniat' [System and mechanism of the bank lending to enterprises: correspondence and opposition of the concepts nature]. Retrieved from <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2016/275-263-10.pdf> [in Ukrainian].
6. Beloglazova, G.N. Kroliveckij, L.P. (2008). Bankovskoe delo [Banking]. Moskva: Finansy i statistika [in Russian].
7. Soroka, K.O. (2004). Osnovy teorii system i systemnoho analizu [Foundation of Systems Theory and System Analysis]. KhNAMH [in Ukrainian].
8. Zavads'ka, D.V. (2018). Kontseptualizatsiia pidkhodu do formuvannia systemy innovatsijnoho seredovyscha rozvytku ekonomiky [Conceptualization of the approach to the formation of the innovative environment system for the economy development] Mizhnarodnyj naukovy-vyrobnychyj zhurnal "Stalyj rozvytok ekonomiky" – International Scientific and Industrial Journal "Sustainable Development of the Economy", 2, 138–149 [in Ukrainian].
9. Illiashenko, S.M. (2010). Innovatsijnyj menedzhment [Innovative management]. Sumy: VTD Universytets'ka knyha [in Ukrainian].
10. Ustinovich, V. (2011). Monitoring bankom investicionnogo proekta [Bank Monitoring of the investment project]. Bankaj'ski vesnik. – The Bank Bulletin, 5, 58–62 [in Russian].

Ivanets I.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department
of Corporate Finance and Controlling
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FINANCIAL ANALYSIS OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The implementation of an effective activity of an enterprise in a market economy is based on the creation of a modern system of information and analytical support for the management of financial and economic activities, the components of which are the analysis and control of financial and economic operations, processes and phenomena. In the conditions of growing competition on a global scale, the number of threats, and crisis in the economy, a positive financial result of the companies' activities comes to the fore. In the article theoretical and methodological bases of solvency analysis, liquidity, financial stability, cash and cash flows, efficiency of using the company's capital are disclosed and ways of its application are proposed in the process of strategic, tactical and operational management of the enterprise. On the example of the ABC company, the calculation of financial and economic activities was carried out with the distribution of financial analysis by the main groups of indicators, which in turn allows an objective assessment of the financial status, creditworthiness and investment attractiveness of the enterprise.

Key words. Financial analysis, capital structure, working capital, liquidity, profitability, solvency, financial stability, indicators.

Осуществление эффективной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики базируется на создании современной системы информационно-аналитического обеспечения управления финансово-хозяйственной деятельностью, составляющими которой является анализ и контроль финансово-хозяйственных операций, процессов и явлений. В условиях роста конкуренции в глобальных масштабах, количества угроз, кризисных явлений в экономике на первый план выходит получения положительного финансового результата их деятельности. В статье раскрыты теоретико-методические основы анализа платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости, денежных средств и их потоков, эффективности использования капитала предприятия и предложены пути его применения в процессе стратегического, тактического и оперативного управления предприятием. На примере ABC осуществлен расчет финансово-хозяйственной деятельности предприятия с распределением по основным группам показателей финансового анализа, что позволит объективно оценить уровень финансового состояния, кредитоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: финансовый анализ, структура капитала, рабочий капитал, ликвидность, доходность, платежеспособность, финансовая стабильность, показатели.

Впровадження ефективної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки базується на створенні сучасної системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю, складовими якої є аналіз та контроль фінансово-господарських операцій, процеси та явища. В умовах зростаючої конкуренції в глобальному масштабі в економіці прослідковується позитивний фінансовий результат діяльності компаній. У статті розкриваються теоретичні та методологічні основи аналізу платоспроможності, ліквідності, фінансової стабільності, грошових потоків та ефективності використання капіталу компанії, запропоновані шляхи його застосування в процесі стратегічного, тактичного та оперативного управління підприємством. На прикладі компанії ABC розрахунок фінансово-господарської діяльності здійснювався за допомогою розподілу фінансового аналізу за основними групами показників, що, в свою чергу, дозволяє об'єктивно оцінити фінансовий стан, кредитоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства. Фінансовий аналіз – це процес вивчення даних про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов та результатів. Таким чином, основною метою фінансового аналізу є зменшення неминучої невизначеності, пов'язаної з прийняттям економічно орієнтованих рішень. Фінансовий аналіз дає можливість оцінити: структуру капіталу, аналіз робочого капіталу, аналіз ліквідності, рентабельність, платоспроможність, фінансову стабільність. Загальний фінансовий стан компанії ABC гарний. Компанія не має проблем з ліквідністю, структура капіталу є досить оптимальною. Компанія не має довгострокових боргів. Власні джерела фінансування та короткострокові борги є достатніми для продовження

діяльності. Компанія ABC збільшила свої активи протягом досліджуваного періоду. Це дає прибуток і генерує позитивні грошові потоки. Компанія має значну кількість вільного обігового капіталу і повинна використовувати цю можливість для інвестування в майбутні розробки. У мінливому зовнішньому економічному середовищі компанія повинна забезпечувати свою діяльність за непередбачуваних обставин. Під час підготовки стратегічних та операційних планів компанії необхідно розглянути як позитивний, так і негативний сценарій.

Ключові слова. Фінансовий аналіз, структура капіталу, робочий капітал, ліквідність, прибутковість, платоспроможність, фінансова стабільність, показники.

Problem Introduction. In today's economic conditions, the activities of each enterprise, organization is the subject of attention of a wide range of market participants who are interested in the results of its functioning. On the basis of the accounting records available to them, these individuals attempt to assess the financial position of the enterprise. The main tool for this is the economic analysis, by which you can objectively assess the internal and external relations of the object, describe its solvency, efficiency and profitability of activities, prospects for development, and then based on its findings to make rational decisions.

Financial analysis is a process of the study of data on the financial position of the enterprise and the results of its activities in the past in order to assess future conditions and performance. Thus, the main purpose of financial analysis is to reduce the inevitable uncertainty associated with the adoption of future-oriented economic decisions.

Analysis of recent research and publications.

There are differing approaches to the place of financial analysis in the economic science. Some economists believe that it is an important part of financial management, others – that financial analysis is a separate science. Among the advocates of the first approach there are several economists, both Western – J.C. Van Horne (1996), E.F. Brigham and L.C. Gapenski (1997), E.A. Helfert (2003), P. Atrill (2006) etc., as well as Eastern – V. Kovalev (Ковалёв, 2002), I. Blank (Бланк, 2004), G. Polyak (Поляк, 2009), E. orodina (Бородина, 2011), etc. [14]

The purpose of the article. Financial analysis is at the forefront of decision-making and action; it helps to substantiate the basis for it and guarantees the effectiveness, so the purpose of the article is to provide through the analysis the search for the options of use of the most economical resources, the possibilities for reduction of the prime cost of output as well as to increase the profit and profitability.

Presentation of the main research material.

The objects of the enterprise financial analysis are the company business performance results that are studied in their dynamics and in correlation with several measures of business performance results. Financial analysis of the company is divided into main categories:

- Capital structure;
- Working capital analysis;
- Liquidity analysis;
- Profitability;
- Solvency;
- Financial stability analysis.

Capital structure ratios (sometimes called debt utilization or leverage ratios) compare the funds supplied by the owners (equity) with the funds provided by creditors (debt). The debt-to-assets ratio is calculated as total debt (i.e., the sum of current and long-term liabilities) divided by total assets; it measures the proportion of assets financed by borrowers. The debt-to-equity ratio is computed as total debt divided by stockholders' equity. The two ratios are computed as:

Debt-to-assets ratio = total debt / total assets;

Debt-to equity ratio = total debt / equity) [7, p. 60–61].

We have calculated debt-to-assets and debt-to-equity ratios for ABC company (please, refer to Table 1).

Debt-to-equity ratio varies from year to year. Debt-to-assets ratio essentially correlate to debt-to-equity ratio, as D/E ratio shows how much debt exceeds equity while D/A ratio shows what proportion of debt is in company capital.

The lowest value was in 2017 of D/E ratio was in 2017 ABC company increase its capital a lot due to retained earnings accumulation at the same time liabilities decreased in 2017. In 2015 D/E ratio was the highest. This year debt comprise 70% of the equity. Foreign economists and manager consider such capital structure as the most optimal one. Since debt is cheaper than equity, and short-term debt is cheaper than long-term one. Company had a little long-term liabilities or didn't has it at all in 2013 and 2016, and this liabilities are presented not by bank loans, but by reimbursable financial assistance. Company's current liabilities are presented mainly by prepayment for services and internal settlements. So company's debt is cheap and doesn't risky way of financing.

Working capital analysis. Working capital is a measure of both a company's efficiency and its short-term financial health. Working capital is calculated as:

Net Working Capital = Current Assets – Current Liabilities

Table 1

Capital structure analysis of ABC company in 2014–2017

	12/31/2014	12/31/2015	12/31/2016	12/31/2017
Equity	31,092	31,462	95,926	167,155
Current liabilities	37,969	73,564	123,658	108,487
Long-term liabilities	-	681	570	-
Total Debt	37,969	74,245	124,228	108,487
Assets	69,061	105,707	220,154	275,642
D/E ratio	1.22	2.36	1.30	0.65
D/A ratio	55%	70%	56%	39%

Table 2

ABC company working capital analysis in 2014–2017

Indicator	12/31/2014	12/31/2015	12/31/2016	12/31/2017
Current assets	61,955	99,530	212,344	266,004
Current liabilities	37,969	73,564	123,658	108,487
Revenue	174,754	183,143	291,739	317,802
Net working capital	23,986	25,966	88,686	157,517
Net working capital ratio	1.63	1.35	1.72	2.45
Average working capital	-	24,976	57,326	123,102
Days working capital	-	50	72	141

The working capital ratio (Current Assets/Current Liabilities) indicates whether a company has enough short term assets to cover its short term debt. Anything below 1 indicates negative W/C (working capital). While anything over 2 means that the company is not investing excess assets. Most believe that a ratio between 1.2 and 2.0 is sufficient. Also known as "net working capital". [2].

Days working capital is an accounting and finance term used to describe how many days it takes for a company to convert its working capital into revenue. It can be used in ratio and fundamental analysis. When utilizing any ratio, it is important to consider how the company compares to similar companies in the same industry. Days working capital = (Average working capital * 365) / Annual sales revenue

We have calculated net working capital, net working capital and days working capital for ABC company for the period 2014–2017 (Table 2). Net working capital increased a lot during 2014–2017 years generally due to significant increase in current assets specifically cash and cash equivalents. Cash and cash equivalents increased from 16 millions in 2014 to 192 millions in 2017.

Net working capital ratio in 2014–2016 was between 1.35 and 1.72, which means about sufficient amount of working capital and no liquidity risk. In 2017 ABC company net working capital ratio was 2.45. Economists consider such amount of current assets in comparison to current liabilities exceeding. Cash, which is component of current assets in 2017, should have been invested in activity development. Company lost

investing opportunities by not used working capital excess.

Days working capital changed from 50 days to 141 days. It means that period of converting working capital into revenue increased, which affirm reduction of efficiency of working capital use.

Liquidity analysis. Three basic ratios are usually calculated in process of liquidity analysis. They are current ratio, Quick ratio and Cash ratio.

1. Current Ratio = Current Assets / Current Liabilities

Evaluates the ability of a company to pay short-term obligations using current assets (cash, marketable securities, current receivables, inventory, and prepayments).

2. Acid Test Ratio = Quick Assets / Current Liabilities

Also known as "quick ratio", it measures the ability of a company to pay short-term obligations using the more liquid types of current assets or "quick assets" (cash, marketable securities, and current receivables).

3. Cash Ratio = (Cash + Marketable Securities) / Current Liabilities

Measures the ability of a company to pay its current liabilities using cash and marketable securities. Marketable securities are short-term debt instruments that are as good as cash [4].

We have calculated liquidity ratios for ABC company in the period 2014–2017 years and defined changes happened (please, refer to Table 3).

Current ratio of ABC company varies from 1.35 to 2.45 during period 2014–2017 years. Normal range for current ratio is from 1.5 to 2.5 depending

Table 3

ABC company liquidity analysis in 2014–2017 years

Indicator	12/31/2014	12/31/2015	12/31/2016	12/31/2017
Current assets	61,955	99,530	212,344	266,004
Inventory	25,390	19,468	20,570	27,734
Cash and cash equivalents	16,192	54,117	162,106	191,826
Current liabilities	37,969	73,564	123,658	108,487
Current ratio	1.63	1.35	1.72	2.45
Quick ratio	0.96	1.09	1.55	2.20
Cash ratio	0.43	0.74	1.31	1.77

on industry. High current ratio – more than 2.5 – can mean about inefficient capital structure.

Quick ratio normal level around 1. A company with a quick ratio of less than 1 cannot currently fully pay back its current liabilities. Quick ratio was higher than 1 in all periods except 2013 year. That means there is no risk that company will be unable to meet its short-term liabilities as it has enough cash or assets that can be quickly converted into cash. Although receivables sometimes are not such liquid as there seemed. You can never be sure in the debtors solvency[1].

Cash ratio consider only the most liquid assets – cash and cash equivalents and current financial investments. Normal level more or equal 0.2. Cash ratio of ABC company is high during all investigated period. Cash ratio higher than 1 means that ABC company can pay all its current liabilities at any one time. At first glance it is positive scenario, but when large excess of cash appear, a good decision is to invest these cash in fixed assets, learning and development, new markets and new clients attraction etc.

Such large amount of cash at the year end can be explained by some seasonal fluctuation in activity and cash flows. Winter is a busy season for the companies which provided financial services, especially for audit department. That's way in the year end when customers pay for services already provided and make prepayments for future projects cash can rise significantly for some period of time [5].

Profitability Ratios.

1. Gross Profit Margin = Gross Profit / Revenue

Evaluates how much gross profit is generated from sales. Gross profit is equal to sales minus cost of sales.

2. Operating margin = Operating income / Revenue

Operating margin is a measurement of what proportion of a company's revenue is left over after paying for variable costs of production such as wages, raw materials, etc. It can be calculated by dividing a company's operating income (also known as "operating profit") during a given period by its net sales during the same period.

3. Return on Sales = Net Income / Revenue

Also known as "net profit margin" or "net profit rate", it measures the percentage of income derived from dollar sales. Generally, the higher the ROS the better.

4. Return on Assets = Net Income / Average Total Assets

In financial analysis, it is the measure of the return on investment. ROA is used in evaluating management's efficiency in using assets to generate income.

5. Return on Stockholders' Equity = Net Income ÷ Average Stockholders' Equity[8]

We have calculated profitability ratios for ABC company in order to analyze income formation and profitability dynamics (please, refer to Table 4).

ABC company gross profit margin increased in every of investigated years. Gross profit margin in 2017 was 62.43%. This means ABC earns 62.43 hryvnas on the 100 hryvnas of revenue in gross margin. Since cost of sales which comprised 64% of revenue in 2014 decreased to 37.5% in 2017. This is possible because of the fact that there is some fixed costs, which are included in costs of sales, and with growth in sales company uses economy of scope effect.

Operating profit margin in 2014–2015 was low. In 2016-2017 company with increase in revenues increased operating profit. The explanation of this situation can be found while looking at the amount of administrative expenses and other components of operating expenses. Company has fixed amount of administrative and managerial personnel, while number of client serving personnel can vary depending on number of projects, company is involved in. So company have some fixed salary expenses, also expenses for office maintenance (rent, utilities), expenses connected with computer software maintenance, access to paid informational resources. These expenses remains stable even in case of sales decrease. When demand for company services raised company incurs additional expenses (for example: salaries of new personnel).

Net profit margin is very similar to operating margin as company doesn't had some significant amounts of non-operating income or expenses during 2014–2017 years.

Table 4

ABC company profitability ratios in 2014–2017

Indicator	2014	2015	2016	2017
Revenue	174,754	183,143	291,739	317,802
Gross profit	76,641	83,344	163,435	198,416
Operating income	11,333	1,657	71,675	71,890
Net income	9,914	370	64,466	71,229
Average assets	-	87,384	162,931	247,898
Average equity	-	31,277	63,694	131,541
Gross profit margin, %	43.86%	45.51%	56.02%	62.43%
Operating margin, %	6.49%	0.90%	24.57%	22.62%
Net profit margin, %	5.67%	0.20%	22.10%	22.41%
ROA, %	-	0.42%	39.57%	28.73%
ROE, %	-	1.18%	67.20%	42.61%

Table 5

ABC company solvency analysis for the period 2013–2016

Indicator	2014	2015	2016	2017
Net income	9,914	370	64,466	71,229
Depreciation	1,894	2,049	2,275	2,798
Debt	37,969	74,245	124,228	108,487
Solvency ratio	0.31	0.03	0.54	0.68
EBIT	11,333	1,657	71,675	71,890
Interest expenses	107	110	112	63
Times interest earned	106	15	640	1,141

Return on assets was very low in 2015, due to low amount of net income in this year. In next years ROA was high enough, but in 2017 was significant increase of assets amount while net income increase wasn't such fast. So ROA became a little bit lower.

Return on Equity in 2016–2017 was high enough while looking at industry and economic situation in country. Company ROE 46.61% in 2016 means that each UAH of equity generates 0,46 UAH of net income.

Solvency analysis. A key metric used to measure an enterprise's ability to meet its debt and other obligations. The solvency ratio indicates whether a company's cash flow is sufficient to meet its short-term and long-term liabilities. The lower a company's solvency ratio, the greater the probability that it will default on its debt obligations.

The measure is usually calculated as follows:

$$\text{Solvency ratio} = (\text{Net income (or After-Tax Profit)} + \text{Depreciation}) / \text{Debt}$$

The times interest earned ratio measures the ability of an organization to pay its debt obligations. The ratio is commonly used by lenders to ascertain whether a prospective borrower can afford to take on any additional debt. The ratio is calculated by comparing the earnings of a business that are available for use in paying down the interest expense on debt, divided by the amount of interest expense. The formula is:

$\text{Times interest earned} = \text{Earnings before interest and taxes} / \text{Interest expense}$.

We have calculated ratios for ABC company solvency analysis (please, refer to Table 5).

The solvency ratio is only one of the metrics used to determine whether a company can stay solvent. Other solvency ratios include debt to equity, total debt to total assets, and interest coverage ratios[9].

However, the solvency ratio is a comprehensive measure of solvency, as it measures cash flow – rather than net income – by including depreciation to assess a company's capacity to stay afloat. It measures this cash flow capacity in relation to all liabilities, rather than only debt. Apart from debt and borrowings, other liabilities include short-term ones such as accounts payable and long-term ones such as capital lease and pension plan obligations.

Measuring cash flow rather than net income is a better determinant of solvency, especially for companies that incur large amounts of depreciation for their assets but have low levels of actual profitability. Similarly, assessing a company's ability to meet all its obligations – rather than debt alone – provides a more accurate picture of solvency. A company may have a low debt amount, but if its cash management practices are poor and accounts payable is surging as a result, its solvency position may not be as solid as would be indicated by measures that include only debt.

Solvency of ABC company have increased in two last years and now there is low risk that company will be unable to fulfill its obligations. But in 2015 year company experienced solvency difficulties as its cash flow was too low to cover current and long-term debt.

Generating cash flow to make principal and interest payments and avoiding bankruptcy depends on a company's ability to produce earnings. A company's capitalization refers to the amount of money it has raised by issuing stock or debt, and choices about capitalization impact the TIE ratio. Businesses consider the cost of capital for stock and debt, and they use that cost to make decisions about capitalization [3].

ABC company Times interest earned ratio shows that the company have enough earnings that are available for use to cover interest expenses on debt in 2014 02016 years.

Financial stability analysis. We have calculated financial stability type for the ABC company for the period 2014–2017 years (see Table 6). We have studied ABC company ability to finance material working capital by its own sources. Material working capital covers inventories and prepaid expenses.

In 2014 company have solvency problems. Own sources of current assets financing was not enough to cover material working capital. At that

year company didn't have long-term debt, which considered as equal to own sources of capital.

Ratio equals 0.9 in 2014 while sufficient value is 1 and more. Shortage can be cover by planned sources of financing – accounts payables. So despite the fact that in 2014 there was violation of solvency, company can find the way to solve this problem as it has enough planned sources of financing.

In 2015–2017 ABC company had high financial solvency. Amount of own sources of current assets financing (total equity minus fixed assets) was high sufficient to finance material working capital (inventory and prepaid expenses).

Conclusion. Overall financial condition of the ABC company is good. Company doesn't have liquidity problems, its capital structure quite optimal. Company doesn't has long term debt. Own sources of financing and short-term debt are sufficient for activity continuance. ABC company increased its assets during investigated period. It makes profits and generates positive cash flows. Company has significant amount of free working capital and should use this opportunity for investing in future developments. In changeable external economic environment company should secure its activity from unforeseen circumstances. While preparing strategic and operating plans company need to consider both positive and negative scenario, since nobody knows what can happens in future.

Table 6

Financial stability analysis of ABC Company in the period 2014–2017

№	Indicator	2014	2015	2016	2017
1	Material Working Capital (Stocks and Expenses)	26,575	20,662	22,667	30,518
2	Total equity	31,092	31,462	95,926	167,155
3	Fixed assets	7,106	6,177	7,810	9,638
4	Own sources of current assets financing (2–3)	23,986	25,285	88,116	157,517
5	Equal to own sources of capital	–	681	570	–
6	Own working capital (2+5–3)	23,986	25,966	88,686	157,517
7	Short term bank loans	–	–	–	–
8	Accounts payable for goods, works, services	1,364	931	394	2,030
9	Accounts payable on received advances	24,720	48,278	61,756	65,839
10	Planned sources of financing of current assets (6+7+8+9)	50,070	75,175	150,836	225,386
11	The level of security of the company by sources of financing:				
11.1.	Own sources of funding (4/1)	0.9	1.22	3.89	5.16
11.2.	Own working capital (6/1)	0.9	1.26	3.91	5.16
11.3.	Planned sources of financing of current assets (10/1)	1.88	3.64	6.65	7.39
12	Financial stability type	(0;0;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)
		Violation of solvency	High financial solvency	High financial solvency	High financial solvency

References

1. Berk J., DeMarzo P., *Corporate Finance // Global Edition 4th ed.* – Pearson, 2016 – 1169 p.
2. Beta by Industry, Risk Premiums, Cost of Capital by Industry [Electronic source]. – Link: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
3. N. Bohatska, O. Haluik. Financial condition of the firm and ways of its improvement in business processes / N. Bohatska, O. Haluik // *Young scientist.* – 2013. – № 2. – p. 12–16.
4. Fridson Martin, Alvarez Fernando. *Financial Statement analysis. A Practitioner's Guide* // New York: Published by John Wiley & Sons, Inc. – 2002. – 396 p.
5. Fabozzi F.J., Drake P.P. *Finance: Capital Markets, Financial Management, and Investment Management.* – Wiley, 2009. – 811 p.
6. Hill R.A. *Strategic Financial Management* – BoBoCoAe, RAH & Ventus Publishing ApS – 2008 – 108 pages. 1. Methodical recommendations on revealing signs of insolvency of the company and signs of actions to hide bankruptcy, fictitious bankruptcy or bring to bankruptcy // Official site of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine [Electronic source]. – Link: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161079&cat_id=38738
7. How to manage Cash Flow [Electronic source]. – Link: <https://www.inc.com/encyclopedia/cashflow.html>
8. Iankovets T., Ju. Chernjuk. Comparison of current diagnostics model of bankruptcy probability: foreign and domestic experience / T. Iankovets, Ju. Chernjuk // *Economic science.* – 2016. – № 20. – p. 58–62.
9. Kornieva N., Shapovalova I. Ways to improve the financial condition of companies / N. Kornieva, I. Shapovalova // *Economic sciences.* – 2014. – № 5. – p. 55–60.
10. Sokil L. The need to manage the cash flows of the company [Electronic source]. – Link: http://www.rusnauka.com/9_NND_2013/Economics/10_131963.doc.htm
11. Ways of financial recovery and prevent bankruptcy [Electronic source]. – Link: <http://docsdrive.com/pdfs/medwelljournals/jeasci/2017/653-659.pdf>
12. <https://smida.gov.ua/>
13. Zelgalve E., Zaharchenko A. Transformation of the role of financial analysis in enterprise management [Electronic source]. – Link: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/management-organizations/article/viewFile/780/710>
14. <http://www.ey.com>

УДК 336.1:657

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-23>**Костишин Н.С.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних
та спеціальних дисциплінЧортківського навчально-наукового інституту
підприємництва і бізнесу

Тернопільського національного економічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті проведено аналіз чинної системи державного фінансового контролю, окреслено її наявну структуру в Україні, що має вигляд трирівневої моделі: зовнішній державний контроль, фінансовий контроль (аудит) за управлінням державними (місцевими) ресурсами та їх використанням, внутрішній державний контроль (аудит). Визначено низку проблемних аспектів, зокрема недосконалість чинного законодавства, невідповідність проведення інспектування з урахуванням ризик-орієнтованого підходу під час вибору об'єктів для перевірки, необхідність зміни системи навчання майбутніх державних аудиторів. Запропоновано напрями подальшого розвитку системи державного фінансового контролю в частині уточнень Проекту Закону України «Про основні засади діяльності органів державного фінансового контролю», які сприятимуть ефективному управлінню та контролю за використанням державних ресурсів.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, державний аудит, державний внутрішній контроль, аудит ефективності, інспектування, ревізія, ризики.

В статье проведен анализ действующей системы государственного финансового контроля, определена ее структура в Украине, которая выглядит как трехуровневая модель: внешний государственный контроль, финансовый контроль (аудит) за управлением государственными (местными) ресурсами и их использованием, внутренний государственный контроль (аудит). Определен ряд проблемных аспектов, в частности несовершенство действующего законодательства, несоответствие проведения инспектирования с учетом риск-ориентированного подхода при выборе объектов для проверки, необходимость изменения системы обучения будущих государственных аудиторов. Предложены направления дальнейшего развития системы государственного финансового контроля в части уточнений проекта Закона Украины «Об основных принципах деятельности органов государственного финансового контроля», способствующих эффективному управлению и контролю за использованием государственных ресурсов.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, государственный аудит, государственный внутренний контроль, аудит эффективности, инспектирование, ревизия, риски.

The current state and efficiency of the existing state control bodies, which mainly depend on the quality and perfection of the regulatory and legislative framework, require additional research. Therefore, this article is devoted to the analysis of the current state of the current system of state financial control, to determining the problem aspects and outlining the proposals for their further development, which will promote effective management and control over the use of state resources. Today, the state conducts a series of reforms in the field of public finance management aimed at developing an efficient and effective system of financial control, which should be based on the fundamental principles and best practices of the countries of the European Union. This involves changing the vector from the control function to the audit. In Ukraine, the system of state financial control has been formed as a set of control and analytical and expert actions of bodies of the three-tier model: state external financial control (audit), financial control over management (local) resources and their use, state internal financial control (internal control and internal audit). A key role in conducting state financial control is given by the Cabinet to the bodies of the State Service. Functional duties of these bodies consist in carrying out of state financial audits, inspection and monitoring of purchases and inspections (revision). Today, there are a number of problems that hinder the further development of the State Service, in particular, we want to highlight the following: the imperfection of regulatory, organizational-methodological, information support of the state control system; the imperfect level of reorientation of inspections into significant

financial disturbances and conducting audits solely on the basis of risks; the need to change the system of training and advanced training of state auditors. To resolve them, in our opinion, a number of clarifications should be introduced into the Draft Law of Ukraine "On the Basic Principles of Activities of State Financial Controls" and the development of normative acts that reflect the methodology of conducting inspections using a risk-oriented approach in selecting objects for carrying out inspections by authorities of the State Service. In turn, the draft Law will provide an opportunity to create a coherent, effective, and efficient system of state financial control, to ensure the development of the legal and methodological basis for the functioning and activities of the State Service.

Keywords: state financial control, public audit, internal state control, performance audit, inspection, audit, risks.

Постановка проблеми. Складні економічні умови України, обмеженість фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію соціальних програм, вимагають підвищення ефективності державного фінансового контролю, котрий займає чільне місце у системі державного регулювання економіки. Його головною метою є забезпечення стабільності фінансової системи, підвищення економічного добробуту країни, виконання функцій держави шляхом контролю за станом управління державними (місцевими) ресурсами, їх законного, економічного й ефективного використання, збільшення дохідної частини бюджетів усіх рівнів.

Тому питання побудови на демократичних принципах ефективного, системного державного фінансового контролю, який буде основним засобом для зміцнення довіри суспільства до державної влади в особі органів управління, запорукою приєднання до міжнародної спільноти, й надалі залишається актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання реформування державного фінансового контролю є предметом широких дискусій серед таких вітчизняних економістів, як Н.П. Владімірова [1], Г.В. Дмитренко [2], І.І. Іванова [3], Х.І. Іваськевич [4], О.В. Натарова [5], І.Є. Труш [6], А.В. Хмельникова [7], а також закордонних: А.-Д. Кохен [8], М. Симмоні [9]. Вагомий внесок цих досліджень здійснено в напрямі теоретичного обґрунтування необхідності подальших реформ державного контролю з урахуванням досвіду інших країн світу та удосконалення організації системи управління й використання державних ресурсів з метою забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Однак сучасний стан та ефективність діяльності чинних органів державного контролю, що головним чином залежить від якості та досконалості нормативно-законодавчої бази, потребує проведення додаткових досліджень.

Мета статті. Проаналізувати сучасний стан чинної системи державного фінансового контролю, визначити проблемні аспекти та запропонувати напрями їх подальшого розвитку, що сприятиме ефективному управлінню та контролю за використанням державних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні державою проводиться низка реформ у частині управління державними фінансами, що мають на меті розбудову дієвої та ефективної системи фінансового контролю, яка повинна базуватися на фундаментальних принципах та кращих практиках країн Європейського Союзу. При цьому передбачено зміну вектора із функції контролю до аудиту. Така зміна повинна сприяти запобіганню неефективному, нецільовому використанню бюджетних ресурсів, переорієнтуванню проведення інспектування (ревізій) з урахуванням рівня ризиків для визначення значних фінансових порушень.

Для реалізації цілей в обраному напрямі, а також підвищення фінансової дисципліни у державному секторі економіки у червні 2016 року Кабінет Міністрів України реорганізував колишню Державну фінансову інспекцію у Державну аудиторську службу. Першочерговим завданням останньої є реалізація державної політики у сфері державного фінансового контролю та здійснення відповідних заходів, спрямованих на оцінку ефективного, законного, цільового, результативного використання та збереження державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, досягнення економії бюджетних коштів. Держаудитслужба є центральним органом виконавчої влади з державного фінансового контролю, що діє у межах наявного правового поля від імені Кабінету Міністрів України, включаючи її міжрегіональні територіальні органи (рис. 1).

Її діяльність регламентується Бюджетним кодексом України [10], Законом України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» (1993 р.) [11], постановою Кабінету Міністрів України № 43 «Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України» (2016 р.) тощо.

Загалом в Україні сформовано систему державного фінансового контролю як сукупність контрольних-аналітичних і експертних дій органів, що прописані у Концепції реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року й мають вигляд трирівневої моделі:

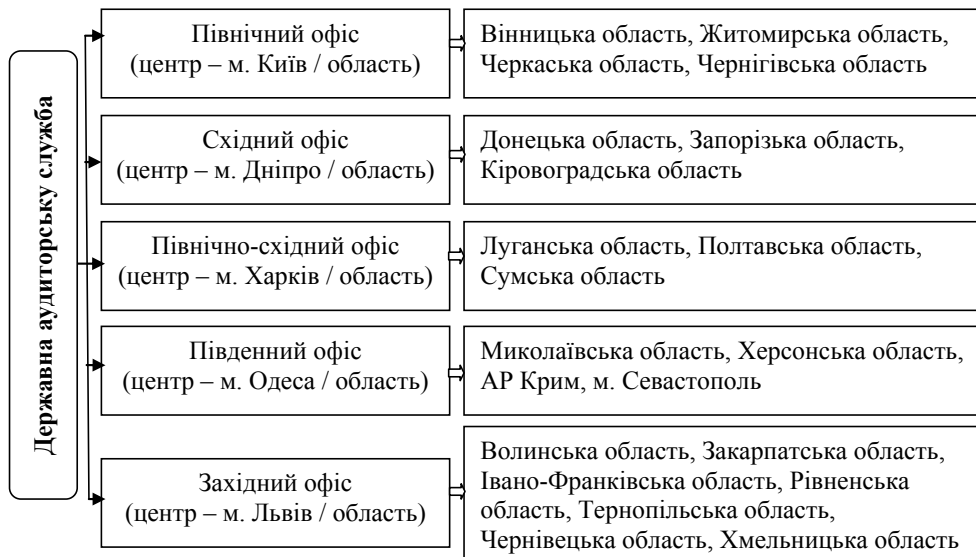


Рис. 1. Структура міжрегіональних територіальних органів Держаудитслужби

1) державний зовнішній фінансовий контроль (аудит), який здійснює Рахункова палата України від імені Верховної Ради;

2) фінансовий контроль за управлінням державними (місцевими) ресурсами та їх використання, який здійснюють органи Держаудитслужби;

3) державний внутрішній фінансовий контроль (внутрішній контроль та внутрішній аудит), який забезпечується відповідно розпорядниками коштів та підрозділами внутрішнього аудиту в бюджетній установі [12].

Детальне вивчення повноважень та завдань Рахункової палати та органів Держаудитслужби показує їх подібність в окремих сферах контролю за станом управління й використання державних фінансів. Підхід наділення подібними повноваженнями перевірки органів, які є представниками різних гілок влади, вітчизняна практика державного контролю вважає негативним. Однак досвід провідних країн світу сприяє розвитку такого дублювання, адже за умов його мінімізації в практичній діяльності контрольних заходів органів, що функціонують від різних гілок влади, діє як механізм стримування та противаг, що в кінцевому підсумку забезпечує прозорість та результативність аудиту. Вважаємо, що для подальшого успішного розвитку вітчизняного фінансового контролю за такої моделі слід налагодити між вказаними органами ефективну систему взаємодії, яка матиме конструктивний характер в частині планування та проведення контрольних заходів, оновлення законодавчо-правового й методологічного поля.

Успішність модернізації системи державного фінансового контролю залежить не тільки

від досконалого вивчення новітнього досвіду контролю (публічного аудиту) країн ЄС, а й від належного та дбайливого ставлення до накопиченого в нашій країні досвіду державно-управлінської діяльності. Ми поділяємо думку В.В. Нікітіна, котрий, досліджуючи організацію державного контролю в Українських землях у XIX – на початку XX ст., доводить, що деякі конкретні функціональні особливості організації державного контролю, для прикладу в Російській імперії, якщо абстрагуватися від їх бюрократичної сутності, не суперечать наявним принципам публічного аудиту, прийнятим INTOSAI. Зокрема: забезпечена на найвищому рівні та зафіксована у Зводі законів незалежність державного контролю від урядових та інших адміністративних структур; контрольні палати як територіальні органи державного контролю (на відміну від казенних палат попереднього періоду) також були за законом позбавлені адміністративного впливу будь-яких місцевих органів державної влади з гарантованим найвищою волею правом перших повною мірою ревізувати діяльність останніх; наявність сталої нормативно-правової бази діяльності контрольних інституцій як на загальнодержавному, так і відомчому рівні; законодавча правова захищеність державних контролерів від будь-якого стороннього тиску під час виконання службових обов'язків; колективна (колегіальна) форма ухвалення остаточних рішень щодо підсумків контрольних дій, доповнена правовим механізмом оскарження таких рішень у вищих адміністративних та судових органах імперії тощо [13].

Отже, адаптація вітчизняної системи державного фінансового контролю (аудиту) до

правил країн Європейського союзу, особливо у виділенні внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, базуючись на наявному досвіді контрольних норм, сприятиме посиленню відповідного рівня фінансової дисципліни в державі, а також виступає передумовою вступу України до ЄС.

Ключову роль у проведенні державного фінансового контролю Кабмін відводить органам Держаудитслужби, з ефективною роботою яких пов'язує успішне проведення реформ. Функціональні обов'язки цих органів полягають у проведенні державних фінансових аудитів, перевірки і моніторингу закупівель та інспектування (ревізії). При цьому законодавець зобов'язує їх збільшити аудиторські перевірки, а інспектування проводити, фокусуючись на найбільших фінансових ризиках. Результати діяльності органів Держаудитслужби зображено у табл. 1.

Отже, у 2017 році працівниками Держаудитслужби проведено перевірку 287 суб'єктів господарювання у формі державного фінансового аудиту загалом, що у 2,4 раза більше, ніж у 2016 році. Також спостерігаємо й скорочення проведення ревізій у 2017 р. в 1,3 раза. Хоча результати роботи контролюючих органів показують виконання поставлених перед ними завдань, проте сьогодні є низка проблем, які перешкоджають подальшому розвитку Держаудитслужби, серед яких хочемо виділити такі:

- недосконалість нормативно-правового, організаційного-методологічного, інформаційного забезпечення системи державного контролю;
- недосконалий рівень переорієнтації інспектування на значні фінансові порушення та проведення ревізій винятково на основі ризиків;
- необхідність зміни системи навчання та підвищення кваліфікації державних аудиторів.

Необхідною умовою системності державного фінансового контролю є дієва законодавча база, яка забезпечувала б його легітимність, цілісність і чітко визначала взаємозв'язки

всіх елементів цієї системи. Як зазначає більшість дослідників, в Україні чинна нормативно-правова база у сфері державного фінансового контролю характеризується недосконалістю, розрізненістю у підходах і принципах, протиріччями в законодавчих актах. Часта зміна законодавства, що відбувається в Україні, не сприяє, а, навпаки, гальмує формування правової цілісної системи державного фінансового контролю та стратегії її розвитку [15].

З метою забезпечення створення та розвитку консолідованої та гармонізованої законодавчої бази разом із дієвими механізмами імплементації у сфері державного фінансового контролю, що є осередком стратегічних реформ розвитку держави, а також виконуючи завдання Концепції [12], Держаудитслужба розробила проект Закону України «Про основні засади діяльності органів державного фінансового контролю», який запропоновано у відкритому доступі для громадського обговорення [14] (Проект Закону). Цей документ містить шість розділів, в яких, крім загальних та прикінцевих положень, значна увага приділена статусу органів державного контролю, їх повноваженням, правовому захисту посадових осіб цих органів.

Основні аспекти планування та проведення державних фінансових аудитів, ревізій, зустрічних звірок виокремлено в розділі IV. Тут прописані особливості проведення органами державного фінансового контролю планових та позапланових виїзних ревізій, зустрічних звірок. Щодо ж проведення державного фінансового аудиту вказано на дотримання загальних та процедурних стандартів, останні повинні затверджуватися (а попередньо розроблятися) Держаудитслужбою. Стосовно засад проведення перевірок та моніторингу державних закупівель інформація взагалі відсутня.

Вважаємо за доцільне у Проекті Закону детальніше прописати механізм, критерії оцінювання та методи дослідження щодо особливостей організації, планування, здійснення

Таблиця 1

Діяльність органів Держаудитслужби за 2016–2017 рр.

Проведено контрольних заходів	Кількість (фактів, об'єктів контролю)	
	2016 р.	2017 р.
Інспектування (ревізії) фінансово-господарської діяльності	2388	1809
Державні фінансові аудити виконання місцевих бюджетів	17	38
Державні фінансові аудити виконання бюджетних програм	19	60
Державні фінансові аудити діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки	86	189
Перевірки державних закупівель	147	63
Зустрічні звірки	10308	6122

Джерело: розроблено автором на основі даних Держаудитслужби [14]

конкретних форм державного аудиту (фінансового аудиту, аудиту ефективності, аудиту відповідності), звітування про результати аудиту та їх реалізацію. Термін «аудит ефективності» слід застосовувати як у разі проведення органами ДФК контрольних заходів, спрямованих на оцінку ефективності витрачання бюджетних коштів, так і під час оцінювання результативності діяльності державних (муніципальних) інституцій [16, с. 39].

Інспектування як захід державного фінансового контролю проводиться у формі ревізії та полягає у документальній і фактичній перевірці певного комплексу чи окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, яка повинна забезпечувати виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб. Відповідно у чинному законодавстві нічого більше не прописано, тільки те, що результати такої перевірки оформляються актом [11, ст. 4]. У «новому» Законі інвестуванню приділено ст. 8, яка скорочена до фрази: «Інспектування є заходом державного фінансового контролю, що здійснюється органом державного фінансового контролю у формі ревізії» [14]. При цьому взагалі не згадується використання ризикоорієнтованого підходу щодо проведення такого роду перевірок, не прописано й механізму визначення самих ризиків та якими нормативними актами вони повинні регулюватися.

Сьогодні під час проведення інспектування (ревізій) працівники органів Держаудитслужби для визначення ризиків керуються Протоколом № 7 засідання Методологічної ради щодо концепції ризик-орієнтованого відбору об'єктів контролю до плану контрольно-ревізійної роботи Держфінінспекції України та її територіальних органів [17]. Відбір підконтрольних установ за ризиками здійснюється відповідно до наведених додатків. Відповідно до цього Протоколу, ризик-орієнтований відбір об'єктів контролю не поширюється на проведення ревізій за дорученням Президента України, Адміністрації Президента, Кабміну тощо. Такі об'єкти перевіряють у позачерговому порядку. Усі ризики розділено на високі, середні та низькі залежно від критеріїв ризику та мають власні бали за шкалою 5; 0,5; 0,05 відповідно. Перевага для включення до плану перевірки надається тим об'єктам, де кількість ризиків високого ступеня є найбільшою. При цьому, складаючи план ревізії, працівники органів Держаудитслужби повинні врахувати показники залежно від ризику за результатами діяльності об'єктів контролю за 3 попередніх роки (за сумарними показниками звітності та/або станом на відпо-

відну дату (дати) звітного періоду). Варто зауважити, що відповідний аналіз діяльності об'єктів, які підлягатимуть перевірці, слід здійснювати не менше як за місяць. Такий механізм проведення ризик-орієнтованого відбору вимагає наявності відповідної інформації про суб'єктів господарювання органами Держаудитслужби. Сьогодні така інформація відсутня, водночас методика самого відбору є недосконалою.

Отже, з метою удосконалення майбутнього законодавства вважаємо за доречне в Проекті Закону ст. 8 доповнити в частині, що інспектування проводиться у формі ревізії із використанням ризик-орієнтованого підходу, який здійснюється на основі затвердженої відповідної методики Держаудитслужбою. Зі свого боку, останній слід розробити та прийняти новий нормативний акт, в якому має бути чітко прописана методика проведення ризик-орієнтованого відбору із використанням автоматизованої інформаційно-аналітичної системи. Ефективність таких змін підтверджує прийнята Кабміном Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки [18].

Ефективне виконання поставлених завдань та вимог законодавцем щодо реформування державного фінансового контролю потребує не тільки оновлення робочих кадрів органів Держаудитслужби, але й зміни у навчальних програмах і планах під час підготовки майбутніх працівників у сфері проведення державного контролю та аудиту.

Сьогодні під час підготовки молодшого спеціаліста (в майбутньому молодшого бакалавра) у галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 071 «Облік і оподаткування» передбачено вибіркову дисципліну «Контроль та ревізія» з відповідними завданнями та змістом. Враховуючи сучасні зміни, вважаємо за доцільне перейменувати дисципліну у «Державний фінансовий аудит та інспектування (ревізія)» з метою формування знань і практичних навичок у студентів з виконання державного аудиту, інспектування та моніторингу державних закупівель. Така дисципліна забезпечить вивчення теоретичних засад організації роботи органів Держаудитслужби та інших органів державного фінансового контролю в Україні. За такої умови, формуючи зміст дисципліни, слід врахувати сучасні зміни не тільки в організації державного фінансового контролю, а й в методиці його проведення.

Висновки. Таким чином, сьогодні в нашій країні відбувається реформування системи державного фінансового контролю, що вже має низку позитивних змін. Зокрема, сформовано структуру органів ДФК у вигляді трирівневої моделі, прийнято низку законодавчих актів,

які спрямовані на розвиток системи контролю. Однак є ще чимало проблем, для вирішення деяких із них, на наш погляд, слід внести низку уточнень у Проект Закону України «Про основні засади діяльності органів державного фінансового контролю» та розробити нормативні акти, які відображатимуть методику проведення інспектування з використанням ризик-орієн-

тованого підходу під час відбору об'єктів для проведення перевірок органами Держаудитслужби. Прийняття Проекту Закону дасть можливість створити цілісну, дієву та ефективну систему державного фінансового контролю, забезпечити розвиток правової та методологічної бази функціонування й діяльності органів Держаудитслужби.

Список використаних джерел:

1. Владімірова Н.П. Напрями реформування державного фінансового контролю задля забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Н.П. Владімірова // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 16. С. 48–52.
2. Дмитренко Г.В. Фінансовий контроль в Україні: проблеми і шляхи розвитку : [монографія] / Г.В. Дмитренко. К.: «К. І. С.», 2010. 374 с.
3. Іванова І.І. Державний фінансовий контроль: Парадигми розвитку : [монографія] / І.І. Іванова. К.: Академвидав, 2010. 168 с.
4. Іваськевич Х.І. Система органів державного фінансового контролю бюджетних установ в Україні / Х.І. Іваськевич // Економіка і суспільство. 2017. № 11. С. 421–424.
5. Натарова О.В. Оцінка стану фінансового контролю державного сектору / О.В. Натарова // Економічний часопис. XXI. 2015. № 1–2 (1). С. 106–109.
6. Труш І.Є. Державний фінансовий контроль в умовах економічних трансформацій / І.Є. Труш // Причорноморські економічні студії. 2017. Випуск 14. С. 141–144.
7. Хмельков А.В. Формування цілісної системи державного фінансового контролю в Україні : [монографія] / А.В. Хмельков. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. 292 с.
8. Cohen A.-G. Control Interne et Audit Publics / Alain-Gerard Cohen. Paris, France : L.G.D.J, 2005. 184 p.
9. Simmony M. Le Controle Financier Public dans le cadre de l' Union Europeenne de son elargissement / Marc Simmony // Revue Francaise de Finances Publiques. 2002. No 77. 312 p.
10. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
11. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.93 р. № 2940XII № 3202IV (зі змінами станом на 16.10.2012). URL: www.zakon.rada.gov.ua
12. Концепція реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 травня 2018 р. № 310-р. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/310-2018-p
13. Нікітін В.В. Організація державного контролю в українських землях у XIX – на початку XX ст. / В.В. Нікітін // Державне будівництво. 2017. № 1. С. 1–19.
14. Офіційний веб-сайт Державної аудиторської служби України. URL: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/uk/publish/article/13292>
15. Слободяник Ю.Б. Формування системи державного аудиту в Україні : монографія / Ю.Б. Слободяник. Суми: ФОП Наталуха А.С. 2014. 321 с.
16. Сухарева Л.О. Державний аудит ефективності: системність, організація, методика: Монографія / Л.О. Сухарева, Т.В. Федченко. Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. 289 с.
17. Протоколом № 7 засідання Методологічної ради щодо концепції ризик-орієнтованого відбору об'єктів контролю до плану контрольно-ревізійної роботи Держфінінспекції України та її територіальних органів. URL: <http://cons.parus.ua/map/doc/08DKX521BE/Protokol--7-zasidannya-Metodologichnoyi-radi-schodo-kontseptsiyi>
18. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки, схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 142-р.: URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-p

УДК 351.824

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-24>**Доронін А.В.**доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки і маркетингу
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського**Доронін С.А.**аспірант
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ДІАГНОСТИКА ГАРМОНІЙНОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ МОБІЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМАНДИ МЕТОДОМ «ЗОЛОТОГО ПЕРЕТИНУ»

На кризові ситуації в роботі підприємства своєчасно здатна реагувати команда професійних менеджерів. Визначення резервів розвитку такої здатності можливе з використанням характеристик та чинників її професійної мобільності. Гармонізація управлінської команди в координатах професійної мобільності сприяє розвитку її потенціалу. Використання стандарту «золотого перетину» дає змогу діагностувати варіанти гармонійності трудового колективу і резерви розвитку його професійної мобільності. На матеріалах анкетного опитування команди управлінських кадрів конкретної компанії визначені варіанти «золотих перетинів» у її характеристиках. Подальші дослідження доцільно зосередити на перевірці можливості поєднання технології «золотого перетину» в поєднанні з іншими технологіями аналізу професійної мобільності управлінського персоналу.

Ключові слова: управлінська команда, професійна мобільність, гармонійність соціально-економічної системи, еталон «золотого перетину».

На кризисные ситуации в работе предприятия своевременно способна реагировать команда профессиональных менеджеров. Определение резервов развития такой способности возможно с использованием характеристик и факторов ее профессиональной мобильности. Гармонизация управленческой команды в координатах профессиональной мобильности способствует развитию ее потенциала. Использование стандарта «золотого сечения» позволяет диагностировать варианты гармоничности трудового коллектива и резервы развития его профессиональной мобильности. На материалах анкетного опроса команды управленческих кадров конкретной компании определены варианты золотых сечений в ее характеристиках. Дальнейшие исследования целесообразно сосредоточить на проверке возможности сочетания технологии «золотого сечения» с другими технологиями анализа профессиональной мобильности управленческого персонала.

Ключевые слова: управленческая команда, профессиональная мобильность, гармоничность социально-экономической системы, эталон «золотого сечения».

At present, the professional mobility of the managerial staff of the company is turning into a critical factor in ensuring its livelihoods. Since the changes that accompany the work of the company are complicated, only the project team of professional managers is able to respond in a timely manner to critical situations in the work. The purpose of the article is to determine the reserves of the professional mobility of the managerial team, the conditions and factors of its provision due to the diagnosis of their harmonicity. In the article, the harmonicity of the socio-economic system is presented as a complex characteristic of the optimality of its structure, a combination of processes of functioning and development. In order to achieve the goal, the article presents the solution to the following tasks: substantiation of the relevance of the diagnostics of the harmony of the professional team as a socio-economic system according to the standard of the "golden section"; determination of the variants of harmonicity of the labour collective and their quantitative characteristics; practical testing of the proposed technique. The analysis, systematization, and synthesis of scientific works created the basis for using in the research the following characteristics of the project team of managerial personnel: the personal potential of labour mobility of team members, professional mobility of the team, motivation of the work activity of team members, role functions of the team leader as tools for activating the behaviour of subordinates. According to the questionnaire survey of managerial staff of a particular company, the following variants of golden sections were identified: the appearance of a team of employees with a new perception of the problem; activation

of the behaviour of team members, which creates preconditions for solving situational problems; formation of new motivational systems that create a new quality of collective behaviour; balance of traditional and innovative activity; delay in the formation of preconditions for the development of mobility; slowing down the change in the priorities of perception of problems; stabilization of employees' attitudes to the problem; lack of development of varieties of perception of problems; standardization of personnel activity; appearance of non-standard actions in the work of members of the team. In general, the following conclusions were drawn from the results of the study. The analysis of the professional mobility of the management team, the conditions and factors of its provision using the golden section method allows us to assess their harmonicity and efficiency. By the results of diagnostics, it is possible to determine the features and reserves of their further development or preservation. Preliminary verification of the possibilities of using this method showed its relevance to the task. Further studies should focus on additional empirical testing of the possibility of using the golden section technique in combination with other quantitative and qualitative estimates of the professional mobility of managerial personnel.

Keywords: management team, professional mobility, harmonicity of socio-economic system, golden section.

Постановка проблеми. Під впливом інформатизації, інтелектуалізації моделей суспільства зростають вимоги до компетентності персоналу, зайнятого в системі управління виробничих організацій. Логічні конструкції традиційних технологій її розвитку зараз уже не здатні забезпечити вирішення проблем у швидкоплинному процесі зміни бізнес-ситуацій, наповнених ризиками. Відчутною стала необхідність уточнення чи розвитку компетентності управлінців для забезпечення адекватності реакції на нові запити практики, не передбачені посадовими професійними інструкціями. Багато вчених звертають увагу на актуальність пошуку резервів розвитку професійної мобільності як окремих працівників системи управління підприємством, так і тимчасово створених із них робочих груп, перетворення таких груп в ефективні проектні команди.

Професіоналізація менеджменту стає предметом дослідження в багатьох наукових дисциплінах гуманітарного циклу, і ця ситуація породжує проблему пошуку на трансдисциплінарній основі нових резервів її розвитку. Крім того, заслуговують на увагу рекомендації вчених, які зосереджуються на дослідженні управлінських колективів як мінісоціальних утворень, котрі підтвердили свою конструктивність практичною апробацією. Важливе доповнення до них можна знайти в ідеях діагностики гармонійного розвитку професійної мобільності, яка пройшла певну апробацію в дослідженні резервів посилення потенціалу складних соціально-економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вихідні ідеї для розв'язання перелічених проблем можна знайти в публікаціях відомих учених. Так, наприклад, свого часу один із класиків менеджменту П. Друкер звернув увагу на здатність менеджерів активізувати поведінку персоналу через запровадження своєчасних інновацій [1]. Е. Князєва, І. Колесникова аргументували користь трансдисциплінарних стратегій дослі-

дження в сучасних гуманітарних науках [2, 3]. Відомий спеціаліст із проблем діагностики гармонійності розвитку соціально-економічних систем на макрорівні А. Давидов активізував дослідження резервів розвитку такої гармонійності на рівні підприємства [4]. Досить логічні та конструктивні висновки з таких досліджень отримали І. Дежкіна, Г. Поташева, А. Полубєдова [5, 6]. Л. Карамушка, О. Філь, І. Драч у своїх публікаціях обґрунтували доцільність орієнтації керівників підприємства на колективні команди управлінців [7, 8]. Однак поза увагою вчених, які досліджують шляхи розвитку командної роботи, поки що залишається гармонійність професійної мобільності управлінських команд.

Мета статті – визначення резервів розвитку професійної мобільності управлінської команди, умов і факторів її забезпечення за рахунок діагностики їх гармонійності.

Досягнення поставленої мети забезпечується послідовним вирішенням таких завдань: визначити актуальність, особливості та призначення діагностики гармонійності соціально-економічних систем; навести приклади різних варіантів гармонійності трудового колективу і дати їм характеристику; виконати пілотну апробацію діагностики гармонійності професійної мобільності на матеріалах конкретного управлінського колективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки предмет дослідження цієї статті не є традиційним для науки управління, визначимо попередньо зміст головних понять, які використовуються в ній.

Трудовий колектив – мінісоціальна система, що взаємодіє із зовнішнім середовищем. Ця система здатна змінювати свій стан від повної впорядкованості до повного хаосу. За певних умов активний колектив за рахунок професійної мобільності самостійно забезпечує необхідні для виживання в кризових ситуаціях процеси самоорганізації та саморозвитку. У системі управління колективом можна знайти

потенційні резерви забезпечення гармонійного поєднання його функціонування та розвитку.

Професійна мобільність управлінського працівника – характеристика динамічності його поведінки на робочому місці, яка забезпечується компетентною реакцією як на стандартні ситуації, передбачені посадовою інструкцією, так і на нетрадиційні ситуації, що генеруються непередбачуваними змінами умов реалізації функцій робочого місця. Рівень розвитку професійної мобільності працівника залежить, по-перше, від наявності в нього бажання досягти успіхів і самоствердитись у професійній діяльності. По-друге – від рівня розвитку його фактичного професійного потенціалу, свідомого цілеспрямованого власної трудової поведінки на адаптацію себе, робочого середовища до нестандартних ситуацій у роботі. Значно впливає на професійну мобільність працівника соціально-психологічний клімат, технології й інструменти менеджменту (рольова структура керівника, мотивація трудової поведінки), які використовуються в організації.

Золотий перетин – універсальний варіант прояву структурної гармонії, системної ефективності ситуації, в якій перебуває людина. Еволюція світу людини засвідчила, що життєздатність і розвиток його органічних і неживих систем під час поділу їх на дві частини забезпечується співвідношенням у них частини і цілого в пропорції 0,62 : 0,38. Чим більше зв'язків між елементами в системі, а також усередині кожного елемента відповідають вказаному еталону, тим вищою є її здатність до самозбереження і розвитку. Такі зв'язки отримали назву гармонійних. Стійкість системи залежить від того, наскільки гармонійно взаємопов'язані між собою елементи її найслабшої підсистеми.

Узагальнення рекомендацій фахівців у сфері аналізу та моделювання складних систем різної природи (А. Давидова, А. Короткова, Р. Неміровського, І. Мокина та ін.) створили підстави для формулювання гіпотези: *діагностика «золотих пропорцій» характеристик колективної професійної мобільності управлінських працівників, умов і факторів, які впливають на неї, дасть змогу визначити резерви її збереження та розвитку.*

Оскільки еталон золотого перетину дає змогу вимірювати гармонію системних утворень, орієнтуючись на думку В. Коробко, під структурною гармонією професійної мобільності управлінського персоналу будемо розуміти оптимальність її побудови, усталеність і стаціонарність [9, с. 21].

У процесі апробації ідеї «золотого перетину» для оцінки гармонійності колективу [6, с. 50; 10, с. 117] було конкретизовано характеристики

можливих варіантів розподілу членів колективу як соціальної системи на дві підгрупи в такий спосіб:

- розвиток нових елементів (співвідношення 55,3 : 44,7%): у колективі з'являються співробітники з новим сприйняттям проблеми;

- розвиток нових властивостей (співвідношення 61,8 : 38,2%): у членів колективу активізується поведінка, яка створює передумови вирішення ситуаційних проблем;

- розвиток нових відносин (співвідношення 69,1 : 30,9%): члени колективу формують «ціннісні ядра», що створюють нову якість колективної поведінки;

- баланс функцій розвитку і збереження (співвідношення 76,4 : 23,6%): у членів колективу тимчасово балансується традиційна та інноваційна поведінка;

- збереження фактичних відносин (співвідношення 80,9 : 19,1%): у колективі небезпечно довго не формуються суперечності, здатні розвивати активність;

- збереження фактичних властивостей (співвідношення 89,4 : 10,6%): у колективі небезпечно довго затримуються зміни пріоритетів сприйняття проблем;

- збереження фактичних елементів (співвідношення 94,4 : 5,6%): у колективі довго не змінюються погляди співробітників на проблему;

- колапс (співвідношення 100 : 0%): у колективі повністю зникли протиріччя у сприйнятті проблем, активність персоналу реалізується винятково через стандартні дії, конструктивні вчинки не спостерігаються;

- хаос (співвідношення 50 : 50%): у роботі членів колективу з'являються перші вчинки як елементи поведінки, але певний час прогнозування нового характеру активності персоналу практично неможливе.

Апробація методичного підходу до визначення гармонійності професійної мобільності колективу виконувалася через обстеження працівників системи управління одного з машинобудівних підприємств м. Харкова. Інформація для діагностики гармонійності професійної мобільності збиралася через анкетування. В анкетах респондентам пропонували оцінити в балах за п'ятиінтервальною шкалою фактичний рівень розвитку кожної характеристики, де 5 балів відповідали найвищому рівню її розвитку. Усього анкетуванням було охоплено 37 співробітників системи управління підприємством.

Розподіл членів колективу на групи, в яких співвідношення кількісного складу вимірювалися за стандартами «золотого перетину», виконувався методами К-аналізу.

Діагностика потенціалу професійної мобільності здійснювалася за оцінками відповідей: я

повністю довіряю своїм колегам і керівнику; я вважаю, що в колективі всі виконують свої обов'язки; я вважаю, що керівництво піклується про підлеглих; я відчуваю себе частиною колективу; я отримую визнання за свій внесок у роботу колективу; керівництво відкрите для контактів зі мною; я не боюся брати на себе відповідальність; я вмю спокійно аналізувати будь-які ситуації; я вмю переконувати інших людей; я не дуже задоволений роботою, але боюся втратити її; навіть моє тимчасове безробіття погіршить стан моєї сім'ї; я пишаюся тим, що працюю в цьому колективі. У координатах характеристик потенціалу професійної мобільності в колективі виділилися дві групи, співвідношення між їх кількісним складом становить 60 : 40%, що наближається до еталона «золотого перетину» – «розвиток властивостей». Це свідчить, що у членів колективу формується і розвивається відповідальне ставлення до його проблем. Ця функція забезпечує появу нових властивостей колективу і здатна привести до зміни відносин. Нові відносини можуть створити нову якість поведінки.

Діагностика процесу професійної мобільності здійснювалася за оцінками відповідей: моя робота пов'язана з творчістю; я готова/ий на збільшення обов'язків за додаткову плату; я інколи ризикую в роботі; я часто шукаю вирішення проблем у літературі (Інтернеті); мій професіоналізм виріс за час роботи; я із задоволенням навчаю нових працівників виконувати роботу; у мене часто бувають складні ситуації в роботі; я звертаюся за порадами до колег у складних ситуаціях; я звертаюся за порадами до керівника в складних ситуаціях; у мене з'являються ідеї вирішення складних ситуацій; я іноді пропоную варіант вирішення проблеми керівнику. У координатах характеристик процесу професійної мобільності колектив розділився на дві групи, співвідношення кількості працівників у яких становить 54 : 46%. Такий розподіл наближається до еталона «золотого перетину» – «розвиток елементів». Цей еталон діагностує наявність процесу відбору переважаючих елементів системи, що забезпечує розвиток її деяких властивостей. Функція розвитку властивостей колективу забезпечує появу її нових властивостей, що приводить до зміни відносин.

Для діагностики мотивації трудової активності у відповідну анкету були внесені характеристики: можливість постійного поповнення знань; практичне використання знань; самоменеджмент, самоорганізація; горизонтальна кар'єра; моральний клімат у колективі; якість неформальних стосунків у колективі, зарплата; контроль трудового процесу. У координатах

мотивації трудової активності колектив розділився на дві групи у співвідношенні кількості 32,5 : 67,5%. Цей розподіл наближений до еталона «золотого перетину» – «розвиток відносин». Нові відносини здатні привести систему (колектив) на якісно новий рівень розвитку, до стану балансування в активності членів колективу традицій і інновацій.

Для діагностики реалізації керівником колективу рольових функцій використовувалися оцінки таких способів активізації ним поведінки підлеглих: розширення повноважень і відповідальності підлеглому; формування бажання підлеглому самостійно прийняти рішення; демонстрація поваги власної гідності підлеглому; особистий приклад; удосконалення організації та умов роботи; спільне з підлеглим прийняття рішень; інформування про стан проблем на роботі; постановка чітких і конкретних цілей; переконання, чітка аргументація своїх доручень; матеріальне заохочення; покарання; справедливий контроль роботи. У координатах оцінок рольових функцій керівника колектив розділився на дві групи із співвідношенням кількості в них 43 : 57%. Це співвідношення еталона «золотого перетину» – «розвиток елементів». Воно, як вже вказувалося, відповідає вибору переважаючих членів колективу, готуючи тим самим зміну його деяких властивостей, що, своєю чергою, приводять до пропорції зміни відносин.

Більш детальний аналіз оцінок за анкетами дав змогу визначити такі резерви розвитку професійної мобільності колективу.

Що стосується потенціалу професійної мобільності, то керівникам підприємства можна рекомендувати звернути увагу на розвиток клімату довіри в колективі та демонстрацію визнання внеску працівників у роботу колективу (ці характеристики отримали оцінку 3,5 бала); а також більш відкрито спілкуватися з підлеглими та демонструвати турботу про їх стан на роботі (отримали оцінку 3,4 бала у 40% членів колективу).

За оцінками характеристик процесу професійної мобільності більш ніж половина членів колективу вважає, що керівництво надає замало можливості підлеглим проявляти творчість, інколи ризикувати в роботі під час вирішення складних ситуацій. Вказані характеристики роботи отримали оцінки в інтервалі 3,0–3,3 бала. Це не суперечить попередньому висновку щодо проблем із кліматом довіри в колективі.

Оцінки мотивації трудової активності показали, що більше ніж третя частина колективу (32,5%) стурбована рівнем зарплати. Це не дивує, якщо зважити на умови, що склалися в економічній системі держави. Та більшої

уваги, на думку цієї частини колективу, потребують якість стосунків у колективі (2,4 бала), моральний клімат (2,9 бала). Практично всі члени колективу негативно сприймають горизонтальну кар'єру, намагання зрозуміти особливості трудових операцій колег сусідніх відділів (2,3 бала).

В оцінках рольових функцій керівника 57% підлеглих дали оцінку скоріше негативну (в межах 2,9–3,0 бала) таким функціям, як повага до власної гідності підлеглих, спільне з ними прийняття рішень, справедливість покарань. За рівнем оцінок відстежується і нагальна необхідність демократизації менеджменту (розширення повноважень і відповідальності працівників, надання можливостей підлеглому самостійно приймати рішення, чітка аргументація доручень).

Висновки. Аналіз професійної мобільності управлінської команди, умов і факторів її забезпечення з використанням методу «золотого перетину» дає змогу оцінити їх гармонійність та ефективність. За результатами діагностики можна визначити особливості та резерви їх подальшого розвитку чи збереження. Попередня перевірка можливостей використання цього методу показала його релевантність поставленій задачі. Але потрібні додаткові емпіричні перевірки можливості його застосування з використанням інших соціальних і психологічних характеристик мотиваційного механізму. Поки що проблемою залишається змістовна інтерпретація отриманих даних. Для її зняття необхідне накопичення відповідного досвіду.

Список використаних джерел:

1. Drucker P.F. *Technology, Management and Society*. Butterworth-Heinemann Ltd, 1986. 184 p.
2. Князева Е.Н. Трансдисциплінарні стратегії досліджень. Вестник Томського державного педагогічного університету. 2011. № 10. С. 193–201.
3. Колесникова И.А. Трансдисциплінарна стратегія дослідження неперервного образования. Непрерывное образование: XXI век. 2014. № 4 (8). URL: <https://i1121.petrus.ru/journal/article.php?id=2642>
4. Давыдов А.А. Модульный анализ и конструирование социума. М.: Российская Академия наук. Институт социологии, 1994. 198 с.
5. Дежкина И.П., Поташева Г.А. Управление промышленным предприятием на основе принципа «золотого сечения». Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2008. № 2. С. 8–12.
6. Полубедова А.О. Діагностика функціональної гармонійності трудового колективу. Технологічний аудит і резерви виробництва. 2015. № 5 (5). С. 49–53.
7. Карамушка Л.М., Філь О.А. Формування конкурентоздатної управлінської команди (на матеріалі діяльності освітніх організацій) : монографія. Київ : Фірма «ІНКОС», 2007. 268 с.
8. Драч І. І. Лідерство і командність в управлінні навчальним закладом. ScienceRise. 2015. № 2/1. С. 63–67.
9. Коробко В.И. Золотая пропорция. Некоторые философские аспекты гармонии. Москва-Орел : Изд-во Орел ГТУ, 2000. 204 с.
10. Doronina M. S., Polubedova A. A. Functional harmony of labour behaviour of the personnel. Економіка розвитку. 2012. № 4 (64). С. 111–118.

УДК 339.138:658.1(045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-25>**Шевченко А.В.**кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Жембоцький М.В.**студент
Національного авіаційного університету

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано необхідність використання маркетингового підходу до управління діяльністю виробничих підприємств, визначено основні принципи організації управлінських структур, завдання відділу маркетингу задля забезпечення ефективної роботи виробничих підприємств.

Ключові слова. Відділ маркетингу, виробниче підприємство, маркетинг, маркетинговий підхід, організаційна структура, управління.

В статье обоснована необходимость использования маркетингового подхода к управлению деятельностью производственных предприятий, определены основные принципы организации управленческих структур, задачи отдела маркетинга для обеспечения эффективной работы производственных предприятий.

Ключевые слова. Отдел маркетинга, производственное предприятие, маркетинг, маркетинговый подход, организационная структура, управление.

The article substantiates the necessity of using a marketing approach to the management of the activity of production enterprises and finding new ways in forming the corresponding organizational structures. The marketing approach to managing a production enterprise characterizes it as a complex system that allows linking the capabilities of this business entity with the needs of the market and gaining advantages over competitors. The main factors influencing the organization of marketing activities of manufacturing enterprises (external and internal) and factors influencing the behavior of their end users (social, informational and consumer installations) are determined. The basic principles of the organization of management structures, the task of the marketing department in order to ensure the effective operation of production enterprises are determined. Using the concept of marketing as the basis for making managerial decisions, a production enterprise has a real opportunity to achieve the desired commercial outcome and avoid the threats present on the market. When forming a marketing service at a production enterprise it is necessary to take into account the main directions of its commodity, price and marketing policies, the specifics of the chosen communication strategy, the size and nature of the enterprise's activities, production capacities, and innovative potential. The orientation of manufacturing enterprises to the use of a marketing approach requires a change in the structure of their management. At the same time, the marketing department and its managers, which will determine the future directions of the activities of all other services, will be the first place in the management of business entities. It is determined that the basic approaches to the formation of integrated marketing structures traditionally include functional, commodity, regional, segment and matrix. On the basis of comparative analysis, the advantages and disadvantages of organizational models for building a marketing department have been identified. The substantiated marketing policy is an instrument for ensuring effective economic activity, its compliance with market conditions. Efficiently planned and realized marketing activity of manufacturing enterprises contributes to the increase of market share, the growth of sales volumes, profit, and the formation of new approaches to preserving the distribution network and attracting new consumers, which ensures the operation and development of industrial enterprises of food products even in adverse market conditions. Therefore, the creation of integrated marketing structures and the selection of organizational models of the marketing department focus on the introduction of a systematic approach to the practical adaptation of marketing activities of manufacturing enterprises.

Keywords: marketing department, production enterprise, marketing, marketing approach, organizational structure, management.

Постановка проблеми. Сьогодні, в сучасних умовах господарювання, для виробничих підприємств гостро постає питання впровадження у власну діяльність принципів маркетингу. Найбільш важливим моментом у застосуванні маркетингових підходів є організація маркетингової діяльності через відповіді на питання: хто саме з працівників буде реалізовувати всі необхідні дії; у яких взаємозв'язках ці працівники будуть між собою та з іншими працівниками підприємства; хто управлятиме маркетинговою діяльністю і буде вести контроль за її виконанням.

Організація служби маркетингу на будь-якому діючому виробничому підприємстві повинна розпочинатися з переорієнтації його менеджменту на маркетинговий підхід в управлінні. Для цього не достатньо тільки створити відділ маркетингу з відповідним штатом працівників, а необхідно інтегрувати всі структурні підрозділи підприємства разом із маркетинговим відділом у єдину систему прийняття управлінських рішень, всі елементи якої взаємопов'язані, взаємозалежні та злагоджені у виконанні своїх функцій, згідно з єдиною місією.

Маркетингова діяльність знаходиться під інтенсивним впливом динамічного ринкового середовища та інших бізнес-процесів підприємства.

Управління маркетинговою діяльністю є важливим аспектом розвитку виробничих підприємств. Ефективні управлінські методи маркетингової діяльності забезпечують зростання рівня конкурентоспроможності підприємства, вихід з новими видами товарів на зовнішні та внутрішні ринки, збільшення прибутковості. Зазначене актуалізує необхідність дослідження особливостей здійснення маркетингової діяльності на виробничих підприємствах України для виявлення основних факторів впливу на організацію маркетингової діяльності та напрямків її удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток маркетингу зробили такі зарубіжні науковці, як Ф. Котлер, Дж.Р. Еванс, П. Друкер, П. Дойль, С. Дибб, Г.Л. Багієв, Я. Гордон та інші. Важливість маркетингу у діяльності підприємства досліджували також С.А. Гаркавенко, О.П. Гоголя, І.М. Кретов, Є.С. Голубков, С.Р. Скибінський, С.І. Дем'яненко, А.А. Іващенко, М.В. Макаренко, Л.К. Мороз та багато інших вітчизняних і зарубіжних вчених.

Вітчизняні дослідники А. О. Старостіна, В. П. Пилипчук, О. С. Телетов акцентують увагу на проблематиці промислового маркетингу і умовах його застосування у практиці українських підприємств [7]. Наукові публікації А.В. Зозульова присвячені розробці маркетин-

гової стратегії підприємств на промислових ринках, тоді як монографія С.В. Близнюка концентрує увагу на загальних аспектах становлення та розвитку маркетингу в Україні [1-2]. С.Ф. Смерічевський розглядає питання адаптації закордонного досвіду до умов вітчизняного малого та середнього бізнесу [10].

Поряд з цим, досі проблематичним залишається питання практичної адаптації науково-теоретичних підходів, оскільки має місце невідповідність теоретичних засад і практичних аспектів в організації роботи відділу маркетингу і забезпеченні умов для створення інтегрованих структур у системі менеджменту підприємства.

Актуальним стає застосування маркетингового підходу при управлінні діяльністю виробничих підприємств і пошуку нових шляхів у формуванні відповідних організаційних структур.

Метою статті є визначення особливостей організації маркетингової діяльності на виробничих підприємствах, виокремлення питань створення інтегрованих маркетингових структур та виявлення переваг і недоліків організаційних моделей побудови маркетингових служб.

Виклад основного матеріалу. Економічний та статистичний аналіз є основними методами вивчення проблем, тенденцій та перспектив розвитку суб'єктів господарювання.

Підсумки розвитку економіки України у 2017 році свідчать про продовження позитивних економічних тенденцій, утримання відносної макроекономічної стабільності, покращення ділового та інвестиційного клімату, що формує основу для подальшого якісного економічного зростання. Так, у 2017 році зростання реального ВВП становило 2,2%, що є вищим ніж прогнозувалося (1,8%), в тому числі: зростання на 2,5% у I кварталі порівняно з відповідним кварталом попереднього року, на 2,3% – у II кварталі, на 2,1% – у III кварталі, на 1,8% – у IV кварталі 2017 року [9].

Основними факторами зростання, як і у 2016 році, були переважно внутрішні чинники – інвестиційний та споживчий попит, які на противагу попереднім рокам поєдналися з покращенням зовнішньої кон'юнктури.

Підвищення мінімальної заробітної плати до 3200 гривень стало однією із визначальних рис 2017 року. Як і очікувалося, це мало позитивний вплив на економіку, зважаючи на стимулювання розширення споживчого попиту, що поєдналося зі зростанням виробничої діяльності та покращенням фінансового стану підприємств.

Підвищення заробітних плат певним чином вплинуло на інфляційні процеси. Але, зважаючи на процеси легалізації трудових доходів, що не мають впливу на динаміку попиту, вплив

на інфляцію відбувався в основному через фактор витрат, який мав своє відображення у збільшенні собівартості продукції. В той час, з боку саме попиту суттєвого впливу на інфляцію не відбувалось.

Окремий вплив на цінову динаміку споживчого ринку у 2017 році мав збіг певних негативних обставин форс-мажорного характеру, що спостерігалися у сільському господарстві (несприятливі погодні умови та складна епізотична ситуація) й поєдналися з впливом зростання цін на світовому ринку.

Загалом за підсумком 2017 року зростання цін на споживчому ринку становило 13,7% (у розрахунку до грудня 2016 року), у середньорічному розрахунку (зміна цін до 2016 року) – 14,4% [9].

У відповідь на споживчу та інвестиційну активність продовжували демонструвати зростання виробництва види економічної діяльності, орієнтовані на їх задоволення, зокрема, харчова промисловість, машинобудування, виробництво будматеріалів та будівництво, торгівля та транспорт.

У свою чергу, відкриття нових підприємств, диверсифікація ринків збуту та сприятлива зовнішня кон'юнктура компенсували негативний вплив від припинення переміщення вантажів через лінію зіткнення у межах Донецької та Луганської областей («транспортна блокада»). Це дозволило за підсумком 2017 року зберегти позитивну динаміку у промисловості (обсяг промислового виробництва зріс на 0,4 %).

Розширення інтеграційних процесів з європейським співтовариством у поєднанні з покращенням зовнішньоекономічної кон'юнктури дозволили у 2017 році отримати зростання обсягів експорту (вартісні обсяги експорту товарів за даними [9] зросли на 19%, фізичні – на 1,9%), що в останнє спостерігалось у 2012 році.

Загалом, зміни, що відбулися в економіці, мали позитивний відгук у бізнессередовищі, кредиторів, інвесторів та населення. Зокрема, ознакою цього можна вважати зниження рівня тіньової економіки – з 36% від ВВП за підсумком 9 місяців 2016 року до 33% за 9 місяців 2017 року.

У рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності 2017/2018 Україна посіла 81 місце серед 137 країн світу, покращивши вперше за останні три роки свої позиції за рік на 4 пункти.

Впродовж 2017 року інвестиційна сфера продемонструвала одну з найвищих за останнє десятиліття динаміку розвитку на фоні поліпшення ділових очікувань та поступового послаблення інвестиційних ризиків, зважаючи на забезпечення відносної макрофінансової стабілізації та продовження процесів реформування.

Серед видів економічної діяльності найбільший позитивний внесок до загального зростання капітальних інвестицій у 2017 році на 22,1% забезпечили: переробна промисловість (5,0 в.п.), сільське, лісове та рибне господарство (4,3 в.п.), добувна промисловість і розроблення кар'єрів (3,2 в.п.), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (2,9 в.п.), державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування (2,8 в.п.), будівництво (1,3 в.п.).

За 2017 рік обсяг промислового виробництва збільшився на 0,4% (2,8% у 2016 році). Зростання виробництва спостерігалось у переробній промисловості – на 4,8%, що підтримувалося внутрішнім інвестиційним та споживчим попитом, відкриттям нових підприємств, диверсифікацією ринків збуту та сприятливою ціновою кон'юнктурою на світових товарних ринках (зокрема, металу, залізної руди, добрив, пшениці). Найбільше зростання спостерігалось у хімічному виробництві – на 18,4%, будматеріалів – 8,2%, машинобудуванні – 7,9%, виробництві гумових і пластмасових виробів та текстильному виробництві – 7,2%. Поряд з цим, через логістичні проблеми на сході країни та обмеженість у сировині (вугілля) внаслідок транспортної блокади Донбасу спостерігалися і негативні процеси виробничої діяльності в окремих галузях промисловості. Зокрема, скорочення обсягів виробництва відбулося у постачанні електроенергії, газу пари та кондиційованого повітря (на 6,5% у 2017 році порівняно з 2016 роком) та добувній промисловості (на 5,7% відповідно) [9]. В цілому у 2017 році з урахуванням дії комплексу чинників відбулися структурні зміни у промисловому виробництві на користь збільшення частки переробної промисловості, у т.ч. галузей інвестиційного спрямування (машинобудування, виробництва будматеріалів, окремої металопродукції тощо), у відповідь на збільшення внутрішнього попиту на інвестиційну продукцію з високою доданою вартістю з боку суміжних галузей, так і збільшення зовнішнього попиту. Частка переробної промисловості у структурі реалізації промислової продукції у 2017 році (попередні дані) становила 65% порівняно з 60,8% у 2016 році, у т.ч. машинобудування – 7% порівняно з 6,1% відповідно з урахування зростання даної галузі на 7,9%. Машинобудування забезпечило найбільший внесок у зростання переробної промисловості й було, у тому числі, підтримане зростанням внутрішнього попиту за рахунок покращення фінансових можливостей вітчизняних підприємств (зокрема, оновлення рухомого складу залізниці), зростання обсягів нових замовлень (у т.ч. державних замовлень

для ОПК), проведення реконструкції виробничих потужностей та зовнішнього попиту [9].

2017 рік характеризувався значним покращенням зовнішньоекономічної кон'юнктури на основну продукцію українського експорту. А саме, зросли ціни на світових товарних ринках на чорні метали, залізні руди, добрива, пшеницю, призупинилось падіння цін на кукурудзу. Це у поєднанні з розширенням інтеграційних процесів з європейським співтовариством сприяло зростанню експорту. Так, після чотирирічного падіння вартісний обсяг експорту товарів за даними [9] зріс на 19%, фізичний – на 1,9%. В умовах застосування положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, які регламентують питання вільної торгівлі, відбувалось збільшення вартісних обсягів експорту товарів до країн ЄС – за 2017 рік. Загалом торгівля з країнами ЄС займає перше місце в географічному розрізі зовнішньої торгівлі України з країнами – основними торговельними партнерами (за даними [9] за 2017 року частка експорту товарів до країн ЄС становила 40,5% від загального обсягу експорту товарів).

Існує багато тлумачень маркетингу або маркетингової діяльності, адже кожен науковець і практик може надати власне визначення зазначеному поняттю. Теоретики та практики [1-8] наголошують у своїх працях, що удосконалення процесу здійснення маркетингової діяльності суттєво впливає на ефективність функціонування підприємств.

Маркетинг як бізнес-процес у практичній діяльності виробничих підприємств реалізує такі основні функції:

- організація і здійснення маркетингових досліджень (аналіз і прогнозування ринку, вивчення потреб, побажань споживачів, дослідження маркетингових стратегій конкурентів, вивчення товарів-замінників);

- розробка стратегії маркетингу (аналіз поточної стратегічної позиції на ринку, визначення маркетингових цілей, розробка стратегії маркетингу);

- розробка товарної політики (прийняття рішень про розширення товарного портфеля, розробку нових продуктів, зняття товарів з виробництва; планування асортименту продукції);

- створення брендів (упаковка, назва, органолептика);

- розробка цінової політики (вивчення необхідної інформації для прийняття рішень по цінах, розробка цінової стратегії, визначення цін на товари, прийняття рішень щодо зміни ціни);

- розробка комунікаційної політики (організація рекламної діяльності, стимулювання збуту, персонального продажу, заходів паблік релейшнз, участь підприємств у ярмарках і виставках);

- аналіз і контроль маркетингової діяльності (контроль результатів збуту продукції, частки ринку, прибутковості, маркетингових витрат, визначення ефективності тактичних маркетингових заходів).

У процесі вивчення досвіду здійснення маркетингової діяльності на підприємствах-виробниках України було встановлено, що несвоєчасне виявлення проблем маркетингової діяльності впливає на зменшення обсягів реалізації продукції, наприклад, – відсутність повторної покупки кінцевими споживачами та відмова дистриб'юторів від запропонованого товару.

В процесі дослідження особливостей маркетингової діяльності виробничих підприємств, зокрема орієнтованих на кінцевого споживача, було ідентифіковано основні фактори впливу на їх поведінку (табл. 1) та на організацію маркетингової діяльності виробників (табл. 2).

Сформовані фактори дозволяють зрозуміти поведінку споживачів, а також дистриб'юторів, торгових мереж, конкурентів і маркетингових посередників, які є основними учасниками ринку продовольчих товарів.

Маркетинг на виробничому підприємстві є однією з основних функцій, у процесі реалізації якої особливе значення приділяється інтеграції всіх ресурсів для досягнення цілі підприємства, яка полягає у тривалому та стійкому існуванні на ринку. На багатьох українських підприємствах служба маркетингу нерівноцінна в своїх правах і обов'язках з іншими основними службами та підрозділами. З огляду на це, при формуванні організаційної структури маркетингу на підприємстві зі сформованою загальною організаційною структурою доцільно враховувати загальні принципи побудови управлінської структури та форми її реалізації.

Маркетинговий підхід до управління виробничим підприємством характеризує його як комплексну систему, що дозволяє зв'язати можливості цього господарюючого суб'єкта з потребами відповідного ринку та отримати переваги, порівняно з конкурентами. Ефективна маркетингова діяльність підприємства неможлива без організації відповідних управлінських структур – відділів, підрозділів, бюро тощо. Їхня діяльність повинна базуватись на дев'яти основних принципах, суть яких полягає в наступному:

- 1) цілеспрямованість – відповідність місії, цілям, стратегії та політиці підприємства, спрямованість на розв'язання суто маркетингових проблем, пошук і задоволення потреб споживачів;

- 2) чіткість побудови – розумна спеціалізація, брак дублювання функцій, забезпечення єдності управління діяльністю, підконтрольність виконавців;

Таблиця 1

Основні фактори впливу на поведінку споживачів

№	Фактори впливу	Основні характеристики поведінки споживачів на ринку продовольчих товарів
1	Соціальні	Рівень доходу; вік; склад сім'ї; особливості ведення домашнього господарства, здійснення покупок; доступність товару в торговій мережі; освіта; професія.
2	Інформаційні	Обізнаність про продукт; реклама в ЗМІ; споживчий досвід найближчого оточення; консультації в торгових точках; інформація на етикетці продукту.
3	Споживчі установки	Вартість продукції українського виробника має визначатися, виходячи з ціни на аналогічні товари українських виробників; ціна на продукцію українських виробників має бути нижчою за імпорتنі аналоги; низька ціна на імпортний продукт свідчить про застосування ненатуральних інгредієнтів і про сумнівного виробника; продукт національних виробників – якісний за умов застосування закордонних технологій та обладнання; продукт національних виробників гірший за аналогічну продукцію відомих зарубіжних виробників; негативне враження від недоліків постійно якісної продукції, якими іноді характеризується продукція національних виробників, розповсюджується на майбутні покупки.

Таблиця 2

Основні фактори впливу на організацію маркетингової діяльності виробничих підприємств

№	Група факторів	Фактори впливу
1	Зовнішні	<ul style="list-style-type: none"> – зміни в законодавчо-нормативному полі; – тенденції розвитку роздрібною торгівлі споживчого ринку; – операції по злиттю, поглинанню та купівлі підприємств у галузях економіки; – експансія ТНК; – агресивна стратегія конкурентів; – національні особливості споживання товарів широкого попиту; – інвестиційна привабливість ринку товарів широкого попиту; – можливість кредитування.
2	Внутрішні	<ul style="list-style-type: none"> – адекватне кадрове, фінансове, методичне, інформаційне, технічне забезпечення; – ефективна система мотивації; – адаптивність маркетингової служби до ринкових змін; – відповідність кількості працівників маркетингової служби масштабам діяльності підприємства; – відповідність організаційної структури маркетингової служби асортиментним групам; – участь у формуванні генеральної стратегії підприємства; – застосування новітніх комунікативних технологій.

3) гнучкість – своєчасне реагування на зміни оточуючого середовища;

4) точна визначеність напрямів діяльності – орієнтація на конкретну концепцію, чіткий розподіл завдань і функцій кожного підрозділу та виконавця, вертикальних і горизонтальних зв'язків;

5) координованість дій – комплексність маркетингових заходів для досягнення ефекту синергії;

6) достатня фінансова забезпеченість, як з точки зору виконання маркетингових дій, так і мотивації праці працівників маркетингових служб;

7) економічність – покриття витрат на маркетинг доходами від позитивних наслідків реалізації маркетингових заходів;

8) висока кваліфікація кадрів та їх постійна спеціальна перепідготовка;

9) активна політика – пошук ринків, споживачів, незадоволених потреб, творчі підходи до розв'язання поставлених маркетингових завдань.

Використовуючи концепцію маркетингу як основу для прийняття управлінських рішень, виробниче підприємство має реальну змогу досягнути бажаного комерційного результату та уникнути загроз, присутніх на ринку. При формуванні служби маркетингу на виробничому підприємстві необхідно враховувати основні напрями його товарної, цінової та збутової політики, специфіку обраної комунікаційної стратегії, розміри і характер діяльності підприємства, виробничі потужності та інноваційний потенціал.

Для ефективної організації роботи відділу маркетингу на підприємстві необхідно вирішувати такі завдання:

– вибрати оптимальну структуру управління маркетингом або ж вдосконалити вже існуючу структуру, з огляду на цілі підприємства;

– знайти фахівців відповідної кваліфікації або ж здійснити необхідну перепідготовку наявних фахівців;

– оптимально розподілити обов'язки, права та відповідальність між працівниками маркетингової та споріднених служб, залежно від фаху, кваліфікації, знань і практичних навичок працівників;

– створити умови для ефективної роботи працівників маркетингової служби, що включає ефективну організацію робочих місць на основі застосування засобів автоматизації праці та дотримання всіх вимог безпеки життєдіяльності, а також формування сприятливого для всіх психологічного клімату в колективі;

– забезпечити умови для ефективної взаємодії маркетингової служби підприємства з іншими адміністративними і виробничими службами та підрозділами підприємства.

Орієнтація виробничих підприємств на використання маркетингового підходу, зазвичай, вимагає зміни структури їх управління. При цьому на перше місце в управлінні господарюючими суб'єктами виходить підрозділ маркетингу та його керівники, що визначатиме в майбутньому напрями діяльності всіх інших служб.

Кожне виробниче підприємство може самостійно формувати структуру свого маркетингового відділу, саме тому існує чимало прикладів його побудови. Виділяють декілька типових моделей, які можуть бути як інтегровані, так і не інтегровані. Не інтегровані маркетингові структури – це сукупність відповідних підрозділів, вплив яких на клієнта не є скоординованим. Проте діяльність інтегрованих маркетингових структур є комплексною, тобто вони управляються з одного координуючого центру.

До основних підходів утворення інтегрованих маркетингових структур традиційно належать функціональний, товарний, регіональний, сегментний і матричний. Відтак, функціональна структура відділу (служби) маркетингу на виробничому підприємстві передбачає розподіл обов'язків між відділами щодо виконання певних маркетингових функцій (таких як планування продукції, маркетингові дослідження, реклама тощо).

Функціональна структура відділу маркетингу використовується на тих виробничих підприємствах, які випускають невеликий обсяг товарів і перебувають на стадії зростання, або їх продукція не є настільки диверсифікованою, що виникає потреба в організаційно-управлінській перебудові. Головна перевага цієї структури полягає в її простоті.

За умов, коли кількість товарів, сегментів, споживачів і ринків, на яких працює виробниче підприємство, збільшується, виникає загроза, що деяким товарам, сегментам, ринкам не буде приділено достатньої уваги. Тоді більш доцільно переформувати службу маркетингу за товарним принципом. Отже, товарна (продуктова) структура відділу маркетингу передбачає наявність на підприємстві декількох керівників маркетингу, відповідальних за певний товар і підпорядкованих одному керівнику – віце-президенту з маркетингу.

Товарна організація відділу маркетингу поширена на великих підприємствах з диверсифікованим виробництвом, які випускають широкий асортимент продукції за різними технологіями виробництва. Цей підхід дає змогу швидко реагувати на зміни умов конкуренції, технологій, на нові виклики ринку. За умов товарної організації відділу маркетингу на виробничому підприємстві приділяється достатньо уваги і окремим товарам, і невеликим партіям виробів. Управління продукту зосереджено в одних руках, тобто чітко визначено, хто саме відповідає за комерційний успіх товару, – за отримання прибутку від реалізації товару. Але недоліком такого підходу є ускладнення реалізації єдиної маркетингової програми.

Виробничі підприємства, які у своїй діяльності виходять за межі певного регіону, оскільки працюють на загальнодержавному або навіть на міжнародних ринках, при організації служби маркетингу керуються, зазвичай, регіональним принципом. Регіональна структура відділу маркетингу передбачає наявність на підприємстві окремих підрозділів, діяльність яких зорієнтовано конкретно на певні регіональні ринки. Така структура найбільш актуальна для тих виробничих підприємств, які діють на ринках з чітко визначеними межами регіонів. Відповідальність за досягнення встановлених результатів маркетингової діяльності покладається на окремих керівників, відповідальних за здійснення продажу на конкретних регіональних ринках.

Найбільш відповідною до маркетингової орієнтації підприємства на споживача є сегментна структура організації відділу маркетингу. Цей підхід передбачає наявність на виробничому підприємстві окремих підрозділів, діяльність яких орієнтована на певні сегменти споживачів. При цьому кожен директор з маркетингу відповідає за роботу з певним сегментом споживачів, незалежно від географії ринку збуту та асортименту продукції.

Головна мета використання саме сегментної структури – задовольнити потреби споживачів не гірше, ніж це роблять організації, які

обслуговують лише один сегмент. Наприклад, для підприємства, що виготовляє вироби з дерева різного призначення, сегменти споживачів можуть бути такими: фірми-виробники меблів, фірми-виробники вікон і дверей тощо. Відповідно, у структурі відділу маркетингу для кожного з сегментів працює окремий фахівець, який несе повну відповідальність за співпрацю зі своїм сегментом покупців, підписання договорів, виконання зобов'язань, а також пошук нових клієнтів для свого конкретного сегменту.

Окрім базових типів організаційних структур служби маркетингу, часто використовується їх перехресне поєднання: товарно-функціональна структура, регіонально-функціональна структура, товарно-регіональна структура тощо.

При широкому асортименті продукції та значній кількості ринків, а також при виведенні

нового товару на ринок найбільш актуальною схемою організації служби маркетингу на виробничому підприємстві, зазвичай, є матрична структура відділу маркетингу. Така структура має вигляд матриці, кожен елемент якої володіє подвійною підпорядкованістю.

Кожна з розглянутих вище структур має переваги і недоліки (табл. 3).

Маркетингові функції виробничого підприємства виконують відділи управління виробництвом і маркетингових послуг. Головними функціями керівників виробництва є пошук ідей нових виробів та ініціювання їхньої розробки, забезпечення обміну інформацією про вироби серед регіонів і ринків. Також вони розробляють рекомендації щодо окремих торгових марок, каналів збуту товарів, упаковки, реклами тощо.

Таблиця 3

Основні переваги та недоліки організаційних структур відділу маркетингу

Модель побудови відділу	Призначення	Переваги	Недоліки
Функціональна	Характерна для великих підприємств з невеликим асортиментом продукції і невеликою кількістю ринків	<ul style="list-style-type: none"> – концентрація уваги на вирішенні основних завдань маркетингу – однозначний опис обов'язків співробітників; – можливість функціональної спеціалізації маркетологів; – високий професійний рівень виконавців – простота управління в цілому – конкуренція між окремими працівниками як стимул зростання ефективності роботи 	<ul style="list-style-type: none"> – одноманітність роботи виконавців – незначна гнучкість – можливість «хворої» конкуренції між підрозділами – важко порівнювати результативність окремих підрозділів – зниження якості роботи з розширенням асортименту
Товарна	Характерна для великих підприємств з диверсифікованим виробництвом	<ul style="list-style-type: none"> – координація дій, концентрація уваги на маркетинговому комплексі кожного продукту – можливість вивчення специфіки потреб основних споживачів по кожному товару – можливість оперативного рішення маркетингових проблем – можливість порівнювати роботу окремих підрозділів 	<ul style="list-style-type: none"> – високі витрати – паралельність розробок маркетингових питань – конкуренція між окремими підрозділами – широке коло обов'язків окремого співробітника ускладнює підвищення кваліфікації
Сегментна	Характерна для підприємств, ринки яких складаються з декількох досить великих сегментів	<ul style="list-style-type: none"> – можливість уважно стежити за кожним сегментом – тісний зв'язок зі споживачами – можливість розробки комплексної програми виходу на ринок – достовірніший прогноз ринку з урахуванням специфіки 	<ul style="list-style-type: none"> – трудомісткість роботи – складність структури – високі витрати – низький ступінь спеціалізації підрозділів – дублювання функцій
Матрична	Характерна для великих підприємств з диверсифікованим виробництвом і значною кількістю ринків	<ul style="list-style-type: none"> – можливість забезпечення комплексного виконання робіт – економія витрат – уникнення паралелізму розробок 	<ul style="list-style-type: none"> – труднощі в організації структури – труднощі у визначенні функцій тощо

Висновки з проведеного дослідження.

Обґрунтована маркетингова політика є інструментом забезпечення ефективної господарської діяльності, її відповідності ринковій кон'юктурі. Ефективно спланована та реалізована маркетингова діяльність виробничих підприємств сприяє збільшенню ринкової частки, зростанню обсягів реалізації продукції, прибутку та формуванню нових підходів щодо збереження дистриб'юторської мережі

й залучення нових споживачів, що забезпечує функціонування та розвиток виробничих підприємств продовольчих товарів навіть у несприятливих ринкових умовах.

Отже, створення інтегрованих маркетингових структур і вибір організаційних моделей відділу маркетингу орієнтують на впровадження системного підходу до практичної адаптації маркетингової діяльності виробничих підприємств.

Список використаних джерел:

1. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: монографія / С.В. Близнюк; МАУП; [2-ге вид., випр. і допов.]. К.: Політехніка, 2009. 400 с.
2. Зозульов А.В. Промисловий маркетинг: стратегічний аспект / А.В. Зозульов. Харків: Студцентр, 2005. 238 с.
3. Іваненко В.О., Юрківська Л.Й. Маркетингова діяльність як важливий бізнес-процес підприємств-виробників продовольчих товарів. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: зб. наук. пр. Вип. 3 (33). 2015. С. 67-81.
4. Козуля І. Маркетинг – в законі или в загоні? Служба маркетинга и подразделение сбыта / І. Козуля // Маркетинг и реклама. 2011. № 7-8 (179). С. 44-49.
5. Лукан О.М. Аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємства / О.М. Лукан // Вісник КНТЕУ. 2014. № 5. С. 42-52.
6. Палка І.М. Вдосконалення системи управління маркетинговою діяльністю на підприємстві / І.М. Палка // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2015. № 11 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
7. Телетов О.С. Маркетинг продукції виробничо-технічного призначення: монографія / О. С. Телетов. Суми: Сумський державний університет, 2002. 231 с.
8. Шиманська А.А. Управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства: економічний та філософський підходи / А.А. Шиманська // Економіка: реалії часу : науковий журнал. 2015. № 3 (19). С. 166–171 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html>.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
10. Розвиток малого та середнього бізнесу в системі регуляторної політики України: монографія / за заг. ред. С.Ф. Смерічевського. Донецьк: ВІК, 2014. 261 с.

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

УДК 338.2.330.4:658.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-26>**Зелікман В.Д.**кандидат технічних наук, доцент
Національної металургійної академії України**Сокольська Р.Б.**кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України**Зелікман А.В.**магістрант
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ВПЛИВУ
ПІДРОЗДІЛІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ЯКІСТЬ ВИГОТОВЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Одним із найважливіших завдань процесу управління підприємством є забезпечення належного рівня якості продукції, що виробляється. Оскільки у багатьох галузях промисловості виготовлення певної одиниці або партії продукції здійснюється у декількох підрозділах підприємства, відокремлених один від одного як технологічно, так і організаційно, формування ефективної системи мотивації в управлінні якістю вимагає оцінки впливу окремих підрозділів на досягнення встановлених показників якості продукції. При цьому якість різних видів продукції оцінюється за багатьма параметрами, значення яких для підсумкової оцінки може бути різним. З метою визначення впливу підрозділів підприємства на якість виготовленої продукції запропонована економіко-математична модель, яка являє собою систему матриць і дає змогу здійснити оцінку впливу підрозділів підприємства на якість виготовленої продукції з урахуванням різного рівня значущості певних параметрів якості для показників діяльності підприємства.

Ключові слова: якість продукції, підрозділи підприємства, економіко-математична модель, матриця, параметри оцінки.

Одной из важнейших задач процесса управления предприятием является обеспечение надлежащего уровня качества выпускаемой продукции. Поскольку во многих отраслях промышленности изготовление определенной единицы или партии продукции осуществляется в нескольких подразделениях предприятия, обособленных друг от друга как технологически, так и организационно, формирование эффективной системы мотивации в управлении качеством требует оценки влияния отдельных подразделений на достижение установленных показателей качества продукции. При этом качество различных видов продукции оценивается по многим параметрам, значение которых для итоговой оценки может быть разным. С целью определения влияния подразделений предприятия на качество произведенной продукции предложена экономико-математическая модель, которая представляет собой систему матриц и позволяет осуществить оценку влияния подразделений предприятия на качество произведенной продукции с учетом разного уровня значимости определенных параметров качества для показателей деятельности предприятия.

Ключевые слова: качество продукции, подразделения предприятия, экономико-математическая модель, матрица, параметры оценки.

In the market economy, one of the most important factors determining the stability of enterprise financial results and statement is the quality of its products. Consequently, the enterprises' management has the task of motivating the staff to produce products with an appropriate quality level that means products, which will correspond to certain features and characteristics. Because of the situation in many branches of industry when the manufacturing of every certain unit or batch of products is carried out in several enterprise's divisions, which are separated one from another both technologically and organizationally, the formation of an effective motivation system requires an estimation of the impact of the each one of this separated divisions on the achievement of established indicators of product quality. This, in its turn, determines the relevance of the development of economic-mathematical models that would allow for such estimation. For the purpose of estimating the impact of the enterprise's divisions

on the quality of the manufactured products, the authors proposed an economic-mathematical model, which is a system of matrices including the matrix of properties parameters of manufactured products, the matrix of indicators of the significance level of each of the properties parameters of manufactured products, the matrix of the weighting indicators of the influence of a certain enterprise's subdivision on the formation of each of the properties parameters of manufactured products, the matrix of the contribution value of each of the enterprise's subdivisions in the formation of parameters properties of certain product and the matrix of integral estimates of contributions of the enterprise's subdivisions in the formation of separated parameters of product properties. The developed model makes it possible to estimate the influence of the enterprise's divisions on the quality of manufactured products taking into account the different significance levels of the certain parameters of products' quality for the indicators of the enterprise's activities and financial statement. The further research directions should be a method of determining the total integrated estimation of the enterprise's divisions in the formation of properties' parameters of the products, produced during the reporting period, taking into account the significance of the quality level of the certain types of products for the final economic indicators of the enterprise.

Keywords: product quality, divisions of enterprise, economic and mathematical model, matrix, evaluation parameters.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним із найважливіших чинників, які визначають стабільність фінансових результатів підприємства, є якість його продукції [1, 2]. Тому перед керівництвом підприємств постає завдання мотивації персоналу до випуску якісної продукції [3, 4], тобто продукції, яка відповідатиме певним ознакам і характеристикам. Оскільки у багатьох галузях промисловості виготовлення певної одиниці або партії продукції здійснюється у декількох підрозділах підприємства, відокремлених один від одного як технологічно, так і організаційно, формування ефективної системи мотивації вимагає оцінки впливу окремих підрозділів на досягнення встановлених показників якості продукції. Це, у свою чергу, зумовлює актуальність розроблення економіко-математичних моделей, які давали би змогу здійснити таку оцінку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз факторів, які впливають на якість виготовленої продукції, розглядався в чисельних працях вітчизняних та зарубіжних науковців [4–7]. Проте основна увага, як правило, приділяється техніко-економічним параметрам, а організаційні аспекти управління якістю продукції розглядаються недостатньо системно. Невирішеним, зокрема, залишається питання достовірного визначення впливу різних підрозділів на виготовлення якісної продукції з метою подальшого застосування отриманої оцінки в системі мотивації персоналу підприємств.

Оцінка впливу окремих підрозділів на показники якості виготовленої продукції може бути здійснена з використанням засобів економіко-математичного моделювання. Так, зокрема, в роботі [8] запропонована економіко-математична модель оцінки впливу підрозділів виробничих цехів на якість продукції сталеплавильного виробництва. Проте ця модель

не враховує різного рівня значущості певних параметрів, які характеризують якість різних видів продукції, що обмежує можливості її застосування на підприємствах в інших галузях промисловості.

Мета статті. Метою статті є розроблення економіко-математичної моделі оцінки впливу підрозділів на якість виготовленої продукції з урахуванням різних рівнів значущості певних параметрів якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка якості продукції може здійснюватися на підставі розрахунку відносних параметрів якості, які характеризують відповідність або ступінь наближення фактичного значення певного показника властивостей до його нормативного значення. Приклад формування та розрахунку таких параметрів властивості для продукції сталеплавильного виробництва наведено у роботі [9]. Отже, згідно з [9], сукупність отриманих параметрів властивостей за всіма одиницями або партіями продукції, виготовленими у звітному періоді, утворює матрицю P розмірності $(J \times K)$:

$$P = \parallel p_{jk} \parallel_{JK}, \quad (1)$$

де p_{jk} – j -й параметр властивостей продукції для k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції;

J – кількість відібраних параметрів властивостей, які впливають на оцінку внесків підрозділів у формування якості продукції;

K – загальна кількість одиниць (партій) продукції, виготовленої у звітному періоді.

Для визначення внеску певного підрозділу підприємства у формування загального фактичного значення певного параметра слід використовувати коефіцієнти вагомості, які характеризують ступінь впливу i -го підрозділу на формування j -го параметра властивостей продукції [8], сукупність яких утворює матрицю A розмірності $(I \times J)$:

$$A = \|a_{ij}\|_{IJ}, \quad (2)$$

де a_{ij} – коефіцієнт вагомості внеску i -го підрозділу у формування j -го параметра властивостей продукції підприємства;

I – кількість підрозділів, які задіяні у виготовленні продукції та впливають на її властивості.

При цьому аналогічно методиці, викладеній у [8], значення коефіцієнтів вагомості мають знаходитися в межах $[0; 1]$, загальна вагомість внеску усіх підрозділів у формування певного параметра має дорівнювати 1, а загальна вагомість внеску певного підрозділу у формування параметрів властивостей певної одиниці або партії виготовленої продукції визначається за формулою:

$$c_{ik} = \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk}, \quad \text{де } i = \overline{1; I}, \quad k = \overline{1; K}, \quad (3)$$

де c_{ik} – загальна вагомість внеску i -го підрозділу у формуванні усієї сукупності параметрів властивостей k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції;

b_{jk} – коефіцієнти рівня значущості j -го параметра у загальній сукупності параметрів властивостей виду продукції, до якого належить виготовлена k -та одиниця (партія).

Значення коефіцієнтів рівня значущості b_{jk} мають задовольняти тим же умовам, що і значення коефіцієнтів вагомості a_{ij} [8], тобто мають знаходитися в межах $[0; 1]$, загальна вагомість усіх коефіцієнтів для кожної k -ї одиниці (партії) продукції має дорівнювати 1:

$$\begin{cases} 0 \leq b_{jk} \leq 1, & \text{де } j = \overline{1; J}; \quad k = \overline{1; K}; \\ \sum_{j=1}^J b_{jk} = 1, & \text{де } k = \overline{1; K}. \end{cases} \quad (4)$$

Очевидно, що за виконання умов (4) та аналогічних умов для коефіцієнтів вагомості a_{ij} також будуть задовольнятися такі самі умови і для загальних вагомостей внеску певних підрозділів c_{ik} :

$$\begin{cases} 0 \leq c_{ik} \leq 1, & \text{де } i = \overline{1; I}; \quad k = \overline{1; K}; \\ \sum_{i=1}^I c_{ik} = 1, & \text{де } k = \overline{1; K}. \end{cases} \quad (5)$$

Оскільки коефіцієнти рівня значущості параметрів властивостей продукції утворюють матрицю B розмірності $(J \times K)$:

$$B = \|b_{jk}\|_{JK}, \quad (6)$$

то в результаті перемноження матриці A коефіцієнтів вагомості внеску i -го підрозділу у формування j -го параметра властивостей продукції на цю матрицю B коефіцієнтів рівня значущості цих параметрів для якості конкрет-

ної k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції може бути отримана матриця C розмірності $(I \times K)$ вагомостей внеску підрозділів у формування усієї сукупності параметрів властивостей певної продукції:

$$C = \|c_{ik}\|_{IK} = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk}\|_{JK} = \left\| \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} \right\|_{IK}, \quad (7)$$

тобто кожен елемент матриці C розраховується за формулою (3).

У разі, якщо усі параметри якості мають однакову значущість для властивостей продукції, що виготовляється, коефіцієнти рівня значущості параметрів становитимуть:

$$b_{ik} = \text{const} = 1/J, \quad \text{де } i = \overline{1; I}, \quad k = \overline{1; K}, \quad (8)$$

а отже, матриця (6) набуде вигляду:

$$B = \left\| \frac{1}{J} \right\|_{JK}. \quad (9)$$

Тоді формула (3) для розрахунку загальної вагомості підрозділів у формуванні параметрів якості виготовленої продукції спроститься:

$$c_{ik} = \sum_{j=1}^J \frac{a_{ij}}{J}, \quad \text{де } i = \overline{1; I}, \quad k = \overline{1; K}, \quad (10)$$

а матриця (7) набуде вигляду:

$$C = \|c_{ik}\|_{IK} = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \left\| \frac{1}{J} \right\|_{JK} = \left\| \sum_{j=1}^J \frac{a_{ij}}{J} \right\|_{IK}, \quad (11)$$

тобто значення вагомості кожного з підрозділів у формуванні параметрів якості продукції не залежатиме від виду виготовленої продукції і буде постійним для цього підрозділу:

$$\forall (i = \overline{1; I}) \left[c_{ik} = \sum_{j=1}^J \frac{a_{ij}}{J} = \text{const}, \quad \text{де } k = \overline{1; K} \right]. \quad (12)$$

Зрозуміло, що без урахування коефіцієнтів рівня значущості параметрів властивостей розрахунок матриці вагомостей підрозділів у формуванні усієї сукупності параметрів властивостей виготовленої продукції набуде вигляду:

$$\bar{C} = \|\bar{c}_{ik}\|_{IK} = \left\| \sum_{j=1}^J a_{ij} \right\|_{IK}. \quad (13)$$

Очевидно, що матриці (11) та (13) пов'язані між собою формулою:

$$\bar{C} = C \times J, \quad (14)$$

але значення елементів матриці (11), розраховані за формулою (10), є нормованими, а, отже, більш наочними та зручними для використання.

Для розрахунку фактичного внеску кожного підрозділу у формування параметрів властивостей усієї продукції, виготовленої протягом звітного періоду, необхідно розглянути матрицю (1) відносних параметрів властивостей продукції, виготовленої у звітному періоді в досліджуваному підрозділі. Ана-

логічно методиці, викладеній у [8], матриця Q інтегральних оцінок внесків підрозділів у формування параметрів властивостей k -ї одиниці (партії) продукції може бути отримана в результаті перемноження матриці A коефіцієнтів вагомості внеску i -го підрозділу у формування j -го параметра властивостей (2) та матриці P j -х відносних параметрів властивостей фактично виготовленої k -ї одиниці (партії) продукції (1):

$$Q = \|q_{ik}\|_{IK} = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|p_{jk}\|_{JK}, \quad (15)$$

де q_{ik} – інтегральна оцінка внеску i -го підрозділу у формування властивостей k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції.

Цей показник характеризує у кількісному вираженні внесок певного підрозділу у формування фактичних параметрів властивостей певної одиниці (партії) виготовленої продукції та визначається за формулою:

$$q_{ik} = \sum_{j=1}^J a_{ij} p_{jk}, \quad \text{де } i = \overline{1;I}, \quad k = \overline{1;K}, \quad (16)$$

а отже, матриця (15) набуває вигляду:

$$Q = \|q_{ik}\|_{IK} = \left\| \sum_{j=1}^J a_{ij} p_{jk} \right\|_{IK}. \quad (17)$$

Більш наочні та зручні для подальшого використання й аналізу результати можна отримати, застосовуючи аналогічно моделі, викладеній у [8], відносні параметри властивостей продукції, скориговані з урахуванням рівнів значущості параметрів властивостей b_{jk} :

$$Q' = \|q'_{ik}\|_{IK} = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk} p_{jk}\|_{JK} = \left\| \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} p_{jk} \right\|_{IK}, \quad (18)$$

де q'_{ik} – нормована інтегральна оцінка внеску i -го підрозділу у формування параметрів властивостей k -ї одиниці (партії) продукції.

Така нормована інтегральна оцінка визначається для кожного підрозділу за формулою:

$$q'_{ik} = \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} p_{jk}, \quad \text{де } i = \overline{1;I}, \quad k = \overline{1;K} \quad (19)$$

і аналогічно показнику q_{ik} , розрахованому за формулою (16), характеризує частку інтегральної оцінки внеску i -го підрозділу у формування

параметрів властивостей k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції в загальній сукупності впливу усіх підрозділів.

Значення нормованої інтегральної оцінки внеску i -го підрозділу у формування параметрів властивостей k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції знаходиться в межах $[0; 1]$ і задовольнятиме умовам:

$$\begin{cases} 0 \leq q'_{ik} \leq 1, & \text{де } i = \overline{1;I}; \quad k = \overline{1;K}; \\ \sum_{i=1}^I q'_{ik} = 1, & \text{де } k = \overline{1;K}. \end{cases} \quad (20)$$

За однакової значущості усіх параметрів якості для властивостей продукції, яка виготовляється, що описано формулою (8), розрахунок (18) набуває вигляду:

$$Q' = \|q'_{ik}\|_{IK} = A \times P / J = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \left\| \frac{p_{jk}}{J} \right\|_{JK} = \left\| \sum_{j=1}^J \frac{a_{ij} p_{jk}}{J} \right\|_{IK}. \quad (21)$$

Ця матриця пов'язана з матрицею (17) формулою:

$$Q' = Q / J, \quad (22)$$

й очевидно, що умови (20) в цьому разі будуть безумовно виконуватися.

Висновки. Таким чином, запропонована економіко-математична модель оцінки впливу підрозділів підприємства на якість виготовленої продукції, яка являє собою систему матриць (матриця параметрів властивостей продукції, що виготовляється, матриця коефіцієнтів рівня значущості кожного з параметрів властивостей виготовленої продукції, матриця коефіцієнтів вагомості впливу певного підрозділу на формування кожного з параметрів властивостей продукції, матриця вагомостей внеску кожного з підрозділів у формування параметрів властивостей певної продукції та матриця інтегральних оцінок внесків підрозділів у формування окремих параметрів властивостей продукції).

Напрямом подальших досліджень має стати методика визначення підсумкової інтегральної оцінки внесків підрозділів у формування параметрів властивостей продукції, виготовленої за звітний період, з урахуванням значущості рівня якості окремих видів продукції для підсумкових економічних показників діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Орлов П.А. Впровадження систем управління якістю: стан, проблеми, перспективи [Текст] / П.А. Орлов // Стандартизація, сертифікація, якість. 2013. № 6. С. 59–63.
2. Валявський С.М. Управління якістю продукції на підприємстві в умовах входження України в ЄС / С.М. Валявський // Ефективна економіка: електронне наук. фах. вид. Дніпропетровськ, 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4617>.
3. Мороз Л.І. Оцінка якості праці і трудових витрат підприємства як складових управління якістю продукції [Текст] / Л.І. Мороз // Перспективні інновації в науку, освіту, виробництво і транспорт '2011: Сборник научных трудов. Том 6: Технические науки, менеджмент и маркетинг. Одесса: Черноморье, 2011. С. 74–81.

4. Король Г.О. Обліково-аналітичне забезпечення мотивації персоналу виробничих підприємств до випуску якісної продукції: Монографія / Г.О. Король, Ю.О. Распопова, О.П. Чуванов та ін. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2011. 352 с.
5. Анализ качества продукции / Энциклопедия по экономике. URL: <http://economy-ru.info/info/35909/>.
6. Король Г.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення бездефектного виробництва на підприємствах машинобудування: облік, аналіз, ефективність: Монографія [Текст] / Г.О. Король, Н.Г. Шпанковська, І.М. Ізвєкова та ін. Дніпропетровськ: Середняк Т.К., 2014. 272 с.
7. Костюк О.Д. Сучасні підходи до управління якістю продукції / О.Д. Костюк // Науковий вісник Національного аграрного університету. 2006. № 97. С. 378–382. URL: <http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Naukovi-dopovidi-NAU/2006-2/kostuk.pdf>.
8. Король Г.О. Економіко-математична модель оцінки впливу підрозділів виробничих цехів на якість продукції [Текст] / Г.О. Король, В.Д. Зелікман, Ю.О. Распопова // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2005. № 4(12). С. 104–110.
9. Король Г.О. Використання параметрів властивостей для оцінки внеску підрозділів сталеплавильного цеху у формування якості сталі [Текст] / Г.О. Король, В.Д. Зелікман, Ю.О. Распопова // Металлургическая и горнорудная промышленность. 2006. № 7. С. 259–261.

УДК 519.83:330.322

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-27>

Нікіфорова Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
та виробничого менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Дун Сін'їн

аспірант кафедри фінансів
та інноваційного менеджменту,
Вінницького національного технічного університету

ТЕОРЕТИКО-ІГРОВА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ СТРУКТУР ТА START-UP В МАЛОМУ БІЗНЕСІ

У статті розроблено теоретико-ігрову модель щодо оптимізації взаємодії фінансових комерційних структур та малих підприємств у сфері фінансування стартап-проектів. Виявлено умови, за яких таке фінансування є рівновагою Неша і є вигідним як для комерційних структур, так і для малого бізнесу. Математично доведено, що фінансовій установі буде вигідно фінансувати стартап лише в тому разі, якщо добуток імовірності успішного завершення стартапу на середню величину повернення коштів до фінансової установи після успішного завершення стартапу буде більшим за прибуток, отриманий від надання звичайної кредитної операції, з урахуванням чинника часу. На основі розробленої статичної теоретико-ігрової моделі доведено, що вибір фінансовою установою надання фінансування стартапу за виявленої умови є рівновагою Неша, яка є методом саморегуляції систем будь-якого рівня складності.

Ключові слова: модель, теорія ігор, теоретико-ігрове моделювання, рівновага Неша, стартап, інноваційна діяльність, фінансові структури, малі підприємства.

В статье разработана теоретико-игровая модель оптимизации взаимодействия финансовых коммерческих структур и малых предприятий в сфере финансирования стартап-проектов. Выявлены условия, при которых такое финансирование является равновесием Нэша и выгодно как для коммерческих структур, так и для малого бизнеса. Математически доказано, что финансовому учреждению будет выгодно финансировать стартап только в том случае, если произведение вероятности успешного завершения стартапа на среднюю величину возврата средств в финансовое учреждение после успешного завершения стартапа будет больше прибыли, полученной от

предоставления обычной кредитной операции, с учетом фактора времени. На основе разработанной статической теоретико-игровой модели доказано, что выбор финансовым учреждением предоставления финансирования стартапу с учетом выявленного условия является равновесием Нэша, которое является методом саморегуляции систем любого уровня сложности.

Ключевые слова: модель, теория игр, теоретико-игровое моделирование, равновесие Нэша, стартап, инновационная деятельность, финансовые структуры, малые предприятия.

Recently, the issue of financing start-up projects, especially in small business, is becoming increasingly important. Private entrepreneurs and entrepreneurs-innovators have not so many real ways to fund their projects. Ordinary bank loans are the fastest way to get the necessary funding, but the problem lies in high lending rates on ordinary loans and financial strength of the lender in the form of a high pledge. At the same time, it should be noted that when financing start-up projects funds are provided by various commercial financial institutions, as a rule, not a percentage of the body of the credit, but as a partner of the project on the right to participate in profits. This is due to the fact that the risk of not successful start-up projects is more than 95%, but successful projects are so financially successful that offset not only failing projects but also bring significant financial gains that are not consistent with the initial financial cost. Given this situation, the main problem today is to optimize the interaction of financial structures and start-up in small business. The game-theoretic model as to the optimization of the interaction of financial commercial structures and small enterprises in the sphere of start-up projects financing is developed in the work. The conditions, under which such financing is balanced by the Nash and is beneficial both for commercial structures and for small businesses, are identified. It has been mathematically proved that a financial institution will only benefit from financing start-ups only if the probability product of a successful start-up completion on the average return to the financial institution after the successful completion of the start-up will be greater than the profit received from the provision of an ordinary lending operation taking into account the factor of time. On the basis of the developed static game-theoretic model, it is proved that the choice by a financial institution to provide financing start-up for the revealed condition is Nash equilibrium as a method of self-regulation of systems of any complexity level. The practical application of the developed model will allow financial institutions to quantify their prospects for providing start-up financing based on either their own statistical information or statistics of other similar financial structures, which will significantly improve the decision-making and reduce the risk of financial failure. Also, the use of this model will increase the percentage of financing by commercial start-up projects offered by small businesses, increase the overall profit of both commercial structures and small innovative enterprises, improve the investment climate in the country, and promote the development of innovation sphere of the domestic economy, as well as simulate an increase in the number of small enterprises engaged in the development and implementation of innovative start-ups.

Keywords: model, game theory, game-theoretic modelling, Nash equilibrium, start-up, innovative activity, financial structures, small enterprises.

Постановка проблеми. Останнім часом все більшого значення набувають питання фінансування стартап-проектів, особливо в малому бізнесі. Приватні підприємці та підприємці-новатори мають не так багато реальних шляхів фінансування своїх проектів. Звичайно, є державні програми підтримки інноваційного малого бізнесу, приватні гранти, але участь у них потребує витрат часу та, як правило, надається на конкурсній основі у визначені періоди часу під конкретний інноваційний напрям (екологічний, соціальний, технологічний тощо). До того ж, такі державні чи місцеві програми часто досить обмежені у сумі фінансування [1]. У попередній статті авторів було виділено десять основних джерел фінансування інноваційних підприємств, одним із яких є фінансові комерційні структури у вигляді банків [2]. Банківські кредити є найшвидшим шляхом отримати необхідне фінансування, але проблема полягає у високих кредитних ставках за зви-

чайними кредитами та фінансовій спроможності кредитора у вигляді високої застави. Для молодих підприємців-новаторів, які переважно не мають необхідного фінансового чи матеріального забезпечення необхідного кредиту, такі умови є перешкодою для втілення в життя своїх інноваційних ідей у вигляді стартап-проектів. Комерційні банки, як правило, є досить консервативними щодо умов надання фінансування під стартап-проекти, оскільки є високий ризик щодо їх неповернення [3, 4]. Але, з іншого боку, якщо стартап-проект є успішним, то прибутки від нього перевищують фінансові затрати в десятки, сотні, а інколи і в тисячі разів [5, 6]. Саме це і є причиною, за якої фінансування успішного стартап-проекту є бажаним для фінансових структур. Отже, основною проблемою сьогодні є оптимізація взаємодії фінансових структур та стартапів у малому бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми взаємодії фінансових структур та

малого бізнесу присвячено багато робіт як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як З. Варналій [7], Я. Дропа [8], В. Зянько [2, 3, 9], Т. Щербата [10], Д. Очеретний [11], Б. Фелд і Дж. Мендельсон [12], Дж. Лоівен [13], Р. Уоллес [14] та ін., у яких розкриваються питання створення і функціонування малих інноваційних підприємств та світовий досвід організації малого інноваційного бізнесу, висвітлюються основні шляхи фінансової підтримки малого підприємства України, розглядаються витоки створення найуспішніших стартапів у світі та методи їх фінансового забезпечення, досліджуються основні джерела фінансово-кредитного розвитку малого бізнесу та джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності малого підприємства, аналізуються моделі організації малого інноваційного бізнесу, але питання розроблення кількісної моделі оптимізації взаємодії комерційних фінансових установ та малому бізнесі в розрізі фінансування стартап-проектів залишається розкритим не повністю.

У попередніх роботах авторів [2, 3, 4, 9] були зроблені певні кроки у вирішенні поставленого завдання, але теоретико-ігрової моделі, яка дасть змогу оптимізувати взаємодію фінансових структур та стартапів у малому бізнесі, розроблено не було.

Метою дослідження є розроблення теоретико-ігрової моделі для оптимізації взаємодії фінансових комерційних структур та малих підприємств щодо фінансування стартап-проектів. Виявлення умов, за яких таке фінансування є рівновагою Неша, буде вигідним як для комерційних структур, так і для малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед слід зазначити, що розроблення теоретико-ігрової моделі оптимізації взаємодії фінансових структур та стартапів у малому бізнесі вимагає чітко визначеної умови, за якої таке фінансування є можливим і вигідним будь-якій фінансовій комерційній структурі. Як приклад, розглянемо умову для кредитування комерційним банком стартап-проекту, який пропонує малий бізнес. Отже, узагальнену умову для комерційного банку, за якої банку буде вигідно фінансувати стартап, можна виразити рівнянням 1:

$$N_+(\overline{V}_c + \overline{\Delta V}) + N_-\overline{V}_c > \overline{V}_c(N_+ + N_-) + \overline{V}_c q \cdot (N_+ + N_-) \cdot \tau, \quad (1)$$

де N_+ – кількість ефективних проектів, шт.;

N_- – кількість невдалих проектів, шт.;

\overline{V}_c – тіло кредиту, гр. од.;

$\overline{\Delta V}$ – середній прибуток від стартапу за вест період існування, гр. од.;

q – річна ставка банку по кредиту, %;

τ – термін надання кредиту, який збігається з терміном існування стартапу, роки.

Економічна інтерпретація нерівності (1) буде такою. Проведемо низку математичних трансформацій над нерівністю (1).

$$N_+\overline{V}_c + N_+\overline{\Delta V} + N_-\overline{V}_c > N_+\overline{V}_c + N_-\overline{V}_c + \overline{V}_c q \cdot (N_+ + N_-) \cdot \tau, \quad (2)$$

$$N_+\overline{\Delta V} > +\overline{V}_c q \cdot (N_+ + N_-) \cdot \tau, \quad (3)$$

$$\frac{N_+}{N_+ + N_-} \cdot \frac{\overline{\Delta V}}{q\overline{V}_c\tau} > 1, \quad (4)$$

Оскільки вираз $\frac{N_+}{N_+ + N_-}$ є позитивною вірогідністю успіху у відносних одиницях, то замінимо його на p :

$$p \cdot \frac{\overline{\Delta V}}{q\overline{V}_c\tau} > 1. \quad (5)$$

Після всіх перетворень отримуємо таку умову:

$$p\overline{\Delta V} > q\overline{V}_c\tau. \quad (6)$$

Отже, нерівність (6) доводить, що фінансовій установі, у нашому прикладі – комерційному банку, буде вигідно видавати кредит на стартап лише в тому разі, якщо добуток імовірності успішного завершення стартапу на середню величину повернення коштів до фінансової установи після успішного завершення стартапу буде більшим за прибуток, отриманий від надання звичайної кредитної операції, з урахуванням чинника часу.

Подамо рішення щодо надання чи ненадання кредиту малому бізнесу на фінансування стартапу у вигляді статичної теоретико-ігрової моделі на рис. 1 та доведемо, що вибір фінансовою установою надання фінансування стартапу є рівновагою Неша [15]. Якості інструмент теорії ігор було обрано саме рівновагу Неша, оскільки вона є методом саморегуляції систем будь-якого рівня складності, на відміну від оптимуму по Паретто, який використовується як відстежуючий апарат [16].

Отже, на рисунку 1 по вертикалі ми бачимо два можливих рішення фінансової установи (комерційного банку): надати фінансування чи відмовити в ньому. Зі свого боку фірма-інноватор також має два можливих кінцевих варіанти свого стартап-проекту: проект може бути успішним, і фірма-інноватор отримує прибуток V_1 , чи V_2 , чи проект може бути неуспішним, і фірма-інноватор збанкрутує і буде ліквідована. У цьому разі ми розглядаємо малі фірми-інноватори, які або зовсім не мають власного капіталу для реалізації своєї ідеї, або ж він настільки малий, що ніяк не зможе зміцнити фінансовий стан підприємства у разі неуспіху проекту. Тобто йдеться про фірми-інноватори, частка позикового капіталу в яких становить від 90% і вище.

У разі, якщо фірма мала успішний стартап-проект, як уже було сказано вище, вона отри-

мує прибуток V_1 чи V_2 , при цьому слід зазначити, що виконується така умова:

$$V_2 \leq V_1. \quad (7)$$

Ця невідповідність виникає тому, що якщо перша фінансова установа, до якої звернулася фірма-інноватор, прийняла рішення не фінансувати поданий проект, то фірма-інноватор була змушена шукати фінансування в іншій установі, витративши при цьому час та зайві зусилля. Також необхідно відмітити, що отриманий фірмою-інноватором прибуток V_1 не є загальним прибутком від успішного стартап-проекту, оскільки виконується умова:

$$V_1 = V_{tot.} - \overline{\Delta V}, \quad (8)$$

де $V_{tot.}$ є загальним прибутком, а V_1 – різницею між ним і часткою прибутку, який отримує фінансова структура, яка надала кошти на проект.

Слід зауважити, що під час фінансування стартап-проектів кошти надаються різноманітними комерційними фінансовими структурами, як правило, не під відсоток від тіла кредиту, а як партнер проекту на правах участі у прибутках [2, 3]. Це пов'язано з тим, що ризик неуспіху стартап-проектів становить понад 95%, але успішні проекти є настільки фінансово вдалими, що не лише компенсують провальні проекти, але й приносять значні фінансові прибутки, незіставні із початковими фінансовими затратами [4–6].

У разі неуспіху під час отримання фінансування фірма-інноватор банкрутує й отримує збитки в розмірі частки γ , яка повертається банку в разі ліквідації підприємства. У разі відмови фінансування фірма-інноватор не втрачає нічого, адже проект не було запущено.

Якщо роздивитися можливості прийняття рішення комерційною фінансовою структурою, то в разі надання фінансування за умови успіху стартап-проекту комерційний банк отримує середній прибуток $\overline{\Delta V}$ від стартапу за весь період існування стартапу з вірогідністю p . У цьому разі як середній прибуток розглядається прибуток, який розраховується як середнє арифметичне від прибутків, отриманих від профінансованих цим банком успішних проектів. Під час відмови комерційного банку у фінансуванні стартап-проекту у разі його успіху фінансова установа має недоотриманий прибуток у розмірі:

$$-(p\overline{\Delta V})' = -p\overline{\Delta V}. \quad (9)$$

Якщо ж фінансова установа надала перевагу звичайному кредитуванню під відповід-

		<i>надати</i>	<i>відмовити</i>
		$p\overline{\Delta V}$	$-(p\overline{\Delta V})'$
<i>успіх</i>	V_1	<i>рівновага Неша</i>	V_2
		$-(q\overline{V}_c\tau + \overline{V}_c')$	\overline{V}_c
<i>не успіх</i>	γ		0

Рис. 1. Теоретико-ігрова модель оптимізації взаємодії фінансових структур та start-up у малому бізнесі

ний відсоток, то недоотриманий прибуток необхідно скоригувати на прибуток, отриманий від кредиту:

$$-(p\overline{\Delta V})' = -p\overline{\Delta V} + q\overline{V}_c\tau. \quad (10)$$

За умови надання фінансування стартап-проекту фінансовою установою в разі його неуспішності комерційний банк має збитки у вигляді відсотків, які б отримав під час надання звичайного кредиту та скоригованого на частку γ , яка повертається підприємству у разі банкрутства фірми-інноватора:

$$\overline{V}_c' = \overline{V}_c - \gamma, \quad (11)$$

У разі відмови фінансування комерційною установою за неуспішності проекту фінансова установа отримує як результат відвернені збитки у вигляді тіла кредиту \overline{V}_c . Слід зауважити, що \overline{V}_c розраховується як середнє арифметичне профінансованих цим комерційним банком усіх (і успішних, і неуспішних) стартап-проектів малого бізнесу за визначений період, який дорівнює періоду, використаному для розрахунку середнього прибутку.

За умови застосування рівноваги Неша з рис. 1 видно, що ця рівновага буде присутня лише в одному випадку – коли фінансова установа погоджується на фінансування проекту з вірогідністю успіху p . Згідно з теорією ігор, саме така ситуація є оптимальною для саморегуляції взаємодії фінансових структур та start-up у малому бізнесі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у статті було розроблено теоретико-ігрову модель щодо оптимізації взаємодії фінансових комерційних структур та малих підприємств усфері фінансування стартап-проектів. Виявлено умови, за яких таке фінансування є рівновагою Неша і є вигідним як

для комерційних структур, так і для малого бізнесу. Практичне застосування розробленої моделі дасть змогу фінансовим структурам кількісно оцінити свої перспективи щодо надання фінансування стартапам на основі або власної статистичної інформації, або статистики інших подібних фінансових структур, що значно підвищить правильність прийняття рішення та знизить ризик фінансової невдачі. Також використання цієї моделі дасть змогу

збільшити відсоток фінансування комерційними структурами стартап-проектів, які запропоновані малим бізнесом, збільшити загальний прибуток як комерційних структур, так і малих інноваційних підприємств, поліпшити інвестиційний клімат в країні і сприяти розвитку інноваційної сфери вітчизняної економіки, а також симулювати збільшення кількості малих підприємств, які займаються розробленням та реалізацією інноваційних стартапів.

Список використаних джерел:

1. Плахтій Ю. У Вінниці відкрили «конвеєр стартапів» Sikorsky Challenge: заявки вже приймають у ВНТУ / Ю. Плахтій. URL: <https://vezha.vn.ua/u-vinnytsi-vidkryly-konveyer-startapiv-sikorsky-challenge-zayavku-vzhe-pryjmayut-u-vntu/>
2. Zianko V. Model of financial support for innovative Activities of small enterprises / V. Zianko, L. Nikiforova, X. Dong // Scientific bulletin of Uzhhorod University. Series "Economics". Issue 2 (50). 2017. С. 267–272.
3. Теорія і практика діяльності підприємств: колективна монографія в двох томах. Т.1. / Нац. металург. академія України; за заг. ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної в частині «Зянько В.В., Нікіфорова Л. О., Сіньїн Д. Нормативно-правові та фінансові засади забезпечення ефективної інноваційної діяльності малих підприємств», с. 52–75. Дніпро: Пороги, 2017. 472 с.
4. Нікіфорова Л.О. Управління процесами прийняття інноваційних рішень в сфері high technologies : навчальний посібник / Л. О. Нікіфорова, А.А. Шиян. Вінниця : ВНТУ, 2018. 87 с.
5. З чого починалися найуспішніші стартапи: Apple, Facebook, Google, Skype. Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org>
6. Самойдук А. 20 успешных стартапов, которые начинали как сторонние проекты / А. Самойдук. URL: <https://rb.ru/story/success-side-projects>.
7. Варналій З.С. Інститути фінансової підтримки малого підприємництва України: сутність, генеза, перспективи / З.С. Варналій // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2008. № 5. С. 14–24.
8. Дропа Я.Б. Основні джерела фінансово-кредитного розвитку малого підприємництва / Я.Б. Дропа, Х.П. Данилків // Економічний простір. 2011. № 52/2. С. 161–173.
9. Зянько В.В. Сутність та джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності малих підприємств / В.В. Зянько, Стасюк Н.Л., Дун Сіньїн // Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2015. № 4 С. 57–62.
10. Щербата Т.С. Теоретичні аспекти налагодження партнерських відносин підприємств із ВНЗ / Т. С. Щербата. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/34901/1/30_193-197.pdf
11. Очеретний, Д. С. Світовий досвід організації малого інноваційного бізнесу / Д. С. Очеретний // Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет. 2017. Том 27. № 1. С. 59–66.
12. V. Feld, J. Mendelson Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist, 2012. 288 p.
13. Loewen J. B. Money Magnet: How to Attract Investors to Your Business / J. B. Loewen. John Wiley & Sons. 2011. 288 p.
14. Wallace, R. L. Strategic Partnerships: An Entrepreneur's Guide to Joint Ventures and Alliances, 2004. 288 с.
15. Nash J. Equilibrium Points in n-Person Games // Proceedings of the National Academy of Sciences. 1950. V. 36. P. 48–49.
16. Шиян А.А. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті / А.А. Шиян. URL: <http://inrtzp.vntu.edu.ua/pmba/stf/teach/books/Theory.pdf>

РЕЦЕНЗІЯ

на монографію «Маркетингові дослідження інновацій та підприємницькі ризики»
за ред. проф. М.А. Окландера



На сучасному етапі реалізації стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. передбачається перехід на випуск більш наукоємної високотехнологічної продукції, що означає зростання затребуваності результатів науки та інновацій, створення високої економічної віддачі від вкладень в економіку. На сьогодні зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7-1 %. За цих умов актуальним є забезпечення вирішення науково-прикладних задач щодо визначення найбільш перспективних наукових досліджень, результати яких призведуть до отримання високих технологій; оцінка конкурентоспроможності цих технологій; оптимізація комплексу маркетингу інноваційної продукції, яка виготовлена за цими технологіями. Значимість монографії «Маркетингові дослідження інновацій та підприємницькі ризики» за ред. проф. М. А. Окландера незаперечна в напрямі систематизації наукових підходів до маркетингових досліджень, які мають здійснюватися на протязі всього інноваційного циклу.

У більшості розвинутих країн інноваційний розвиток економіки забезпечується насамперед інноваціями в машинобудуванні. Підприємства машинобудівної галузі мають забезпечувати технологічне переозброєння інших галузей економіки країни на ґрунті впровадження результатів наукових досліджень у виробництво. Авторами детально висвітлено проблему розвитку маркетингових досліджень інновацій саме в машинобудуванні.

Праця вдало структурована і є закінченим науковим дослідженням, яке містить наукову новизну та має практичне значення. Монографія складається з чотирьох розділів, у яких обґрунтовано теоретико-методологічні аспекти маркетингових досліджень інновацій для виявлення найбільш перспективних інноваційних розробок машинобудівних підприємств, сформульовано концепцію формування та методологію маркетингових досліджень інновацій, що охоплює весь інноваційний цикл, методику оцінювання конкурентоспроможності інноваційно-активних підприємств, розроблено рекомендації щодо програмного забезпечення технологічного прогнозування для інноваційного розвитку.

Перший розділ «Еволюція концепції маркетингових інформаційних систем під впливом зростання підприємницьких ризиків» присвячено визначенню класифікаційних ознак та критеріїв ризиків, розкриттю методів оцінювання маркетингових ризиків, окремо розглянуто трендові моделі оцінки ризиків залежно від динаміки процесів. Заслугує на увагу наведені автором напрями дослідження конкурентів на різних етапах життєвого циклу товару. Зосереджено увагу на видах ризиків та їх проявах для кожного елементу комплексу маркетингу.

У другому розділі «Структура маркетингових інформаційних систем підприємств» розкрито різні точки зору щодо генезису теорії маркетингової інформації. Науковий інтерес викликають наведені автором результати дослідження новітньої концепції маркетингових інформаційних систем. Матеріал знайомить зі структурою методів маркетингових досліджень інновацій та роллю панельних досліджень.

Третій розділ «Концепція та методологія маркетингових досліджень інновацій машинобудів-

них підприємств» детально розкриває концептуальні положення маркетингових досліджень інновацій. Автором розроблено методологію маркетингових досліджень перспектив інноваційної діяльності та інноваційного продукту. Акцентується увага на проблемах і особливостях управління запасами інноваційно-активних підприємств з урахуванням цін на енергоносії, оцінки конкурентоспроможності інноваційно-активних підприємств при виробництві стандартизованої продукції.

Завершує монографію четвертий розділ «Технологічне прогнозування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств», у якому розглянуто основні аспекти вдосконалення методичного забезпечення технологічного прогнозування для інноваційного розвитку. Чільне місце відводиться проблемам технологічного прогнозування у інноваційному розвитку. Проаналізовано напрями експертних опитувань у маркетингових дослідженнях майбутньої інноваційної технології та механізм відбору інноваційних розробок у маркетинговому дослідженні саме машинобудівного підприємства. Цікавими є наведені автором приклади функціонування національної системи стратегічних маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку та програмного забез-

печення технологічного прогнозування для інноваційного розвитку.

Монографія є завершеним самостійним науковим дослідженням, виконаним на актуальну тему, має наукову і практичну цінність. Результати дослідження можуть бути використані в навчальному процесі при викладанні дисципліни «Інноваційний розвиток підприємства», «Маркетинговий менеджмент», «Управління конкурентоспроможністю об'єктів» майбутнім фахівцям економічного напрямку.

Монографії властива наукова новизна, що свідчить про глибоку обізнаність автора з теоретичними та практичними аспектами застосування сучасного інструментарію маркетингових досліджень щодо підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств, а також для визначення напрямів наукових досліджень в машинобудуванні, оцінки ринкового та маркетингового потенціалу продукції машинобудівних підприємств, буде корисною для фахівців машинобудівної галузі України, а також фахівців, які на науковому та практичному рівнях вирішують питання проведення маркетингових досліджень щодо визначення маркетингового потенціалу продукції підприємства та оцінки підприємницьких ризиків.

Князєва Т. М.

доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу НАУ

Монографія «Маркетингові дослідження інновацій та підприємницькі ризики» за ред. проф. М.А. Окландера є актуальною та своєчасною не тільки для науковців, а і практиків, фахівців та управлінців машинобудівної галузі, органів державної влади. Дослідження доводить необ-

хідність державної підтримки в напрямі науково-технологічного розвитку підприємств України. Авторами запропоновано створення національної системи стратегічних маркетингових досліджень, наведено практичні підходи та програмне забезпечення щодо її функціонування.

Заводовський С. В.

начальник відділу маркетингу НСК «Олімпійський»

Монографія «Маркетингові дослідження інновацій та підприємницькі ризики» є важливою як для студентів, вчених, так і фахівців, які працюють в машинобудівній галузі та занепокоєні її інноваційним розвитком. Інтерес викликають розроблений портфель маркетингових дослі-

джень інновацій машинобудівного підприємства, методика оцінки конкурентоспроможності інноваційно-активних підприємств при виробництві стандартизованої продукції, механізм відбору інноваційних розробок у маркетинговому дослідженні машинобудівного підприємства.

Власенко Я. О.

заступник комерційного директора з маркетингу AM INTEGRATOR GROUP

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 4(66)

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 18,19. Ум. друк. арк. 21,16.
Замов. № 1018/135. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.