

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 5(67)

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 № 7 від 31 вересня 2018 року.**

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Конохова З.П., Харченко А.О. ІНФОРМАЦІЙНА ПРИРОДА СТРУКТУРОУТВОРЮЮЧИХ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	9
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Дідик Н.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	14
---	----

Кобилянська А.В. ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ «ГЛОБАЛЬНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ВРЯДУВАННЯ» ТА ЙОГО РЕЖИМИ	20
---	----

Ніконенко У.М. ОЦІНКА ВПЛИВУ ВОЛАТИЛЬНОСТІ СВІТОВИХ СИРОВИННИХ ЦІН НА ІНВЕСТИЦІЇ ТА ПРИВАТНЕ СПОЖИВАННЯ В КРАЇНАХ-ЕКСПОРТЕРАХ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ.....	25
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ**НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Сикорский А.И. ПИСЬМЕННОСТЬ КАК ВИД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	33
---	----

Славкова О.П., Соколов М.О. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	40
--	----

Шевченко А.В., Сава Є.В. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	45
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Адлер О.О., Лесько О.Й., Яворська К.Л. РОЛЬ ТА ПРІОРИТЕТНІСТЬ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	51
--	----

Братута О.Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «КОНСОРЦІУМ» ЯК ВИДОВОЇ ФОРМИ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	55
---	----

Коваленко О.В., Голобородько Я.О. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПРИНЦИПИ ЇЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	63
---	----

Кошельок Г.В., Малишко В.С., Малікова І.П. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	67
---	----

Крамаренко К.М., Сіроус Б.В. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	72
--	----

Маркіна І.А., Замикула О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ЗБІЛЬШЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ.....	77
--	----

Міщук Є.В. ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО СТЕЙКХОЛДЕРІВ НА ЇХ ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ.....	83
--	----

Насонов М.І. ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	89
Панченко Н.Г. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	94
Пілецька С.Т., Коритько Т.Ю. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ, ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ЩОДО ЇЇ ОЦІНКИ.....	100
Радченко О.А., Пришва К.С. ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ PRIVATE LABEL НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ.....	106
Радченко О.А., Пророченко А.В. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ.....	112
Ровенська В.В., Єськова С.М. СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	117
Ткачук І.І., Спіцина Ю.Г. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА».....	124
Трут О.О. ЛІНІЙНИЙ КЕРІВНИК ЯК СУБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	130
Хайло Я.М. РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ТА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	136
Шуляр Р.В. МЕХАНІЗМИ ГНУЧКОСТІ ТА АДАПТИВНОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	145
Юрченко Ю.О. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	151
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Рибіна Л.О., Геєнко М.М. БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ СУМЩИНИ).....	157
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Якімцов В.В. ЧАСОВІ ФАКТОРИ ВИЗНАЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	163
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Довгань Л.П., Стадник Д.М. УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ.....	169
Мушинський Б.М. ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДІВ ЇХ РОЗРАХУНКУ.....	174

Петренко В.А., Гурбик Ю.Ю., Сальнікова М.В.
ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ
«ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА».....180

Семенов А.Ю., Цирулик С.В.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ FINTech ПОСЛУГ.....186

Тютюник І.В.
АНАЛІЗ КАНАЛІВ НЕПРОДУКТИВНОГО ВИВЕДЕННЯ КОШТІВ ЗА КОРДОН.....194

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Росва О.С.
ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ОБЛІКУ НА СИСТЕМУ
ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....199

Чугрій Н.А.
РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ:
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ.....204

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Азєєв А.С.
МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ
НА ПРИКЛАДІ ПОСЛУГИ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ.....211

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Konohova Z.P., Kharchenko A.O. INFORMATION NATURE OF STRUCTURAL CREATIVITY COMPOSITION OF ECONOMIC SYSTEM.....	9
---	---

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Didyk N.V. FORMATION OF CREATIVE SPACE IN THE EUROPEAN UNION.....	14
Kobylianska A.V. EVOLUTION OF VIEWS ON THE CATEGORY "GLOBAL ECONOMIC GOVERNMENT" AND ITS REGIMES.....	20
Nikonenko U.M. EVALUATION OF THE VOLATILITY IMPACT OF THE WORLD RAW MATERIALS PRICES ON THE INVESTMENTS AND PRIVATE CONSUMPTION AMONG THE COUNTRIES-EXPORTERS OF THE NATURAL RESOURCES.....	25

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Sikorskyi A.I. WRITING AS A TYPE OF ECONOMIC ACTIVITY.....	33
Slavkova O.P., Sokolov M.O. ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL TERRITORIES.....	40
Shevchenko A.V., Sava Y.V. FEATURES OF THE CURRENT STATE OF DEVELOPMENT MARKET OF TOURISM SERVICES IN UKRAINE.....	45

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Adler O.O., Lesko O.Y., Yavorskaya K.L. ROLE AND PRIORITY OF ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITY IN MANAGEMENT ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM.....	51
Bratuta O.H. RESEARCH CONCEPT OF THE PHENOMENON «CONSORTIUM» AS INDIVIDUAL FORMS OF UNITING OF ENTERPRISES.....	55
Kovalenko O.V., Goloborodko Ya.O. COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AND THE PRINCIPLES OF ITS FINANCIAL SUPPLY.....	63
Koshelek H.V., Malyshko V.S., Malikova I.P. FACTOR ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF USING OF THE CIRCULATING ASSETS OF ENTERPRISE.....	67
Kramarenko K.M., Sirous B.V. FEATURES OF MARKETING OF RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES.....	72
Markina I.A., Zamykula O.V. THE RESEARCH DIRECTIONS FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES IN THE AGRICULTURE INDUSTRY.....	77
Mishchuk Ie.V. THE EFFECT OF ENVIRONMENTAL SAFETY OF THE ENTERPRISE AND ITS STAKEHOLDERS ON THEIR ECONOMIC SAFETY.....	83
Nasonov M.I. INFLUENCE OF ECONOMIC FACTORS ON EFFICIENCY MANAGEMENT SYSTEMS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	89

Panchenko N.G. FORMATION OF THE STRATEGY OF RESOURCE SAVING AT ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT.....	94
Piletska S.T., Korytko T.Yu. EFFICIENCY OF ENTERPRISE MANAGEMENT, APPROACHES AND METHODS FOR ITS EVALUATION.....	100
Prishva K.S., Radchenko O.A. USE OF PRIVATE-LABELING IN THE FIELD OF SERVICES.....	106
Radchenko O.A., Prorochenko A.V. INNOVATIVE APPROACHES TO USE MARKETING INSTRUMENTS IN TOURIST BUSINESS.....	112
Rovenska V.V., Eskova S.M. STRATEGIC PERSPECTIVES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN INDUSTRY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....	117
Tkachuk I.I., Spitsina J.H. THE ESSENCE OF THE CONCEPT “THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISE”.....	124
Trut O.O. LINE MANAGER AS MANAGEMENT ENTITY IN ORGANIZATIONAL PERFORMANCE.....	130
Khailo Ya.M. DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF RESOURCES MANAGEMENT AND SAVINGS ON WATER AND SEWAGE ENTERPRISES.....	136
Shulyar R.V. FLEXIBILITY AND ADAPTIVITY MECHANISMS IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS OF ENTERPRISES BUSINESS PROCESSES.....	145
Yurchenko Y.O. ESSENCE AND STRUCTURE OF THE STRATEGIC SET OF CONSTRUCTION ENTERPRISES.....	151
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Rybina L.O., Heyenko M.M. BUDGET DECENTRALIZATION AS A FACTOR OF REGIONAL DEVELOPMENT (ON THE EXAMPLE OF THE SUMY AREA).....	157
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Yakimtsov V.V. TIME FACTORS FOR DETERMINING THE COMPLEX SYNERGETIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES.....	163
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Dovgan L.P., Stadnyk D.M. MANAGEMENT OF FLEXIBILITY AND CREDITABILITY OF THE ENTERPRISE IN FOREIGN PRACTICE.....	169
Mushynskiy B.M. ASSESSMENT OF FINANCIAL RISKS IN A BANKING BUSINESS AND THEIR CALCULATION METHODS.....	174
Petrenko V.A., Hurbyk Yu.Yu., Salnikova M.V. THEORETICAL ANALYSIS OF THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF “FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE”.....	180
Semenog A.Y., Tsyruylk S.V. FOREIGN EXPERIENCE OF THE FINTECH SERVICES REGULATION.....	186
Tiutiunyk I.V. ANALYSIS OF CHANNELS OF UNPRODUCTIVE WITHDRAWAL OF CAPITAL ABROAD.....	194

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**Roieva O.S.**INFLUENCE OF INTEGRATED ACCOUNTING PROCESSES ON THE INFORMATION SYSTEM
OF THE ENTERPRISE.....199**Chugrii N.A.**THE ROLE OF INTANGIBLE ASSETS IN CAPITALIZATION OF THE VALUE OF THE ENTERPRISES:
EXTERNAL EXPERIENCE AND DOMESTIC REALITIES.....204**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Azeev A.S.**METHODOLOGY FOR ASSESSING AND IDENTIFYING INFORMATION SECURITY RISK
ON THE EXAMPLE OF DISTANCE LEARNING SERVICES.....211

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.88 + 303.093

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-1>**Конохова З.П.**кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
Харківський політехнічний інститут**Харченко А.О.**кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
Харківський політехнічний інститут**ІНФОРМАЦІЙНА ПРИРОДА СТРУКТУРОУТВОРЮЮЧИХ
СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

У статті розглядається роль інформації у процесі формування та функціонування економічної системи. Визначається інформаційна сутність зв'язків між елементами системи та відносин власності як її основної структуроутворюючої складової. Запропоновано визначення власності як сукупності даних про режим доступу економічних суб'єктів до обмежених ресурсів або благ. Здійснено інформаційний опис категорії «власність» шляхом висвітлення трьох її основних аспектів: структури категорії, економічної та правової реалізації власності. Підкреслюється важливість чіткої специфікації прав власності з метою зменшення невизначеності економічного середовища та формування у індивідів стабільних очікувань щодо результатів їхніх дій або відносин з іншими економічними агентами. Звертається увага на те, що спотворення інформації щодо розподілу та захисту прав власності призводить до підвищення невизначеності в економічній системі та може використовуватись суб'єктом управління з метою отримання неправомірної вигоди.

Ключові слова: інформація, економічна система, власність, інформаційна сутність власності, невизначеність, специфікація прав власності, «розмивання» прав власності.

В статье рассматривается роль информации в процессе формирования и функционирования экономической системы. Определяется информационная сущность связей между элементами системы и отношений собственности как ее основной структурообразующей составляющей. Предложено определение собственности как совокупности данных о режиме доступа экономических субъектов к ограниченным ресурсам или благам. Приводится информационное описание категории «собственность» путем освещения трех аспектов: структуры категории, экономической и правовой реализации собственности. Подчеркнута важность четкой спецификации прав собственности с целью снижения неопределенности экономической среды и формирования у индивидов стабильных ожиданий относительно результатов их действий или отношений с другими экономическими агентами. Обращено внимание на то, что искажение информации о распределении и защите прав собственности ведет к росту неопределенности в экономической системе и может использоваться субъектом управления с целью получения неправомерной выгоды.

Ключевые слова: информация, экономическая система, собственность, информационная сущность собственности, неопределенность, спецификация прав собственности, «размывание» прав собственности.

Researching of development and efficiency functioning of the economy in the conditions of the formation of an information society actualized the problem of studying the informational essence of the economic system and factors that determine it. In the process of functioning, the economic system and its components are generated signals about their presence, characteristics, interaction, dynamics. These signals are perceived by the observer as data on the parameters of the subject systems and turn into information. Information is becoming the data case if there is a certain value for the observer. The role of information in the functioning of the economy is being investigated mainly within the firm or market, in decision-making processes entrepreneurs or consumers. Information characteristics of the economy as systems are still underdeveloped. It must be recognized that any connection between the elements of the economic one systems are mediated by information flows. Informational nature has the influence of the subject of management on the elements of the economic system and the processes that occur in it. Interactivity of this interaction (reverse communication) provides for the adoption of

management decisions, their implementation and correction. The development of economic systems is accompanied by an increase in the number rotational information, and the number of acts of exchange of information. It causes an increase in the intensity of the links between the elements of the system that leads to the formation of a more effective structure and increase its sustainability (stability). The structure-creating factor of any economic system is property relations. From the information point of view, these relationships can be present as data about the access regime to the limited resources (blessings) which perceived by interested parties for the purpose of use or exchange and turn into legal information. Specification of property rights, that is legal establishment information on the access regime to limited economic resources (good), and the proper protection of this mode ensures the formation of a stable one economic environment, reduces its uncertainty and contributes the formation of stable expectations of individuals about the results of their actions or relations with other economic agents.

Keywords: information, economic system, property, information essence of property, uncertainty, specification of property rights, "blurring" of property rights.

Постановка проблеми. Дослідження шляхів розвитку та підвищення ефективності функціонування економіки за умов формування інформаційного суспільства актуалізувало проблему висвітлення інформаційної сутності економічної системи та факторів, що її визначають.

З 60-х років ХХ сторіччя розвиток системних досліджень в економіці пов'язують з появою економічної кібернетики як самостійного напрямку у науці. В.С. Немчинов, О. Ланге, С. Бір окреслили первісне коло проблем нової науки, приділивши особливу увагу зв'язку системного підходу до економічних явищ з теорією регулювання, логічним та математичним методам дослідження економічних процесів, теорією інформації.

Відомо, що дослідження будь-якого об'єкта як системи передбачає опис не тільки його місця у системі вищого рівня, а й визначення елементів системи, їхніх характеристик, типів, характеру та сили зв'язків між елементами, типу структури, виявлення факторів, що впливають на систему, реакції системи на цей вплив, наявність чи відсутність управління системою і т.ін. Усі перелічені явища та процеси транслюють сигнали про свою наявність, стан, характеристики. Ці сигнали сприймаються спостерігачем як дані про параметри досліджуваної системи та перетворюються на інформацію у тому випадку, якщо ці дані мають для спостерігача певну цінність. Цінними дані стають тільки якщо за їхнього використання знімається невизначеність, тобто зменшується варіативність поведінки системи у процесі пристосування її до змін у зовнішньому середовищі та підвищується її організованість.

Таким чином, дослідження будь-якої системи є процесом отримання, оброблення та аналізу інформації, характер та обсяг якої визначається метою, яку ставить перед собою дослідник.

Економічна система, як і будь-яка інша, може бути описана з функціональної, морфологічної та інформаційної точок зору.

Функціональний опис системи відображає її параметри, перебіг процесів у ній та ієрархію системи. Він дає можливість відповісти на

питання, для чого призначена система. У більш широкому сенсі функціональний опис дозволяє оцінити значимість системи в її конкретній функції і вплив на зовнішнє середовище (зв'язки з іншими системами). При цьому функція системи виконується, якщо процеси відбуваються та фіксуються у межах, поза якими система руйнується або радикально змінює свої властивості.

Морфологічний опис дає відповідь на питання про те, з яких елементів складається система. Він визначає глибину опису (вибір елемента, середина якого опис не потрапляє), композиційні властивості (спосіб об'єднання елементів в систему) і ефективність виконання функції, на яку впливають спотворення і непередбачені втрати інформації. Таким чином, морфологічний опис відображає склад системи і зв'язки між її елементами, дозволяє зрозуміти структуру системи.

Інформаційний опис дає уявлення про обмін інформацією між частинами системи, системою та зовнішнім середовищем, дозволяє робити висновки про інформаційну впорядкованість системи. При цьому зазвичай визначають міру невизначеності (ентропію) або впорядкованості (негентропію) системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що в економічній літературі дослідження інформації поки що не отримало достатніх масштабів, глибини та ґрунтовності. Початок розвитку економічної теорії інформації пов'язують з відомою публікацією Дж. Стіглера «Економічна теорія інформації» [1] 1961 року. Статтю Стіглера присвячено виключно поведінці агента на ринку однорідних товарів та розрахунку оптимального часу пошуку пропозиції товару за найбільш вигідною ціною.

Теорія прийняття рішень Ф. Найта, яка викладена ним у роботі «Ризик, невизначеність та прибуток» [2], розглядає поведінку економічних агентів за умов неповноти інформації.

Відома стаття К. Ерроу «Інформація та економічна поведінка» присвячена розгляду зв'язку прийняття рішень кожним економічним

агентом з невизначеністю, яка виникає внаслідок нестачі інформації. Інформація, за Ерроу, і є засобом вирішення цієї невизначеності, засобом впорядкування ринкового бачення за умов ринкового хаосу [3, с. 30–42].

Більш детально опрацювання ролі інформації в економічних процесах можна побачити у роботах, присвячених дослідженню транзакційних витрат, оскільки вони, за думкою автора самої категорії Р. Коуза, пов'язані з визначенням ринкової ціни, веденням перемовин, укладанням контрактів та контролем за виконанням їхніх умов» [4, с. 3, 103]. Дослідники транзакційних витрат вважають витрати пошуку інформації найбільш вагомими транзакційними витратами будь-якої фірми.

Таким чином, бачимо, що роль інформації у функціонуванні економіки наразі досліджується переважно у межах фірми або ринку, у процесах прийняття рішень підприємцями або споживачами. Інформаційні характеристики економіки як цілого є все ж таки недостатньо опрацьованими, що пов'язується дослідниками з відсутністю певної методологічної бази, у якості якої, на наш погляд, має бути використана загальна теорія систем.

Метою даної статті є визначення підходів до інформаційного опису економічної системи.

Аналіз економічної системи повинен базуватись на визначенні основних позицій, що характеризують систему. Серед них найважливішими, за нашою думкою, є наступні.

Первісний елемент економічної системи – це неподільний у межах даного дослідження об'єкт, що являє собою відокремлену єдність економічних ресурсів та особи, яка приймає рішення з їхнього використання.

Структуруючим фактором економічної системи є відносини власності (принаймні у розгортці «володіння-розпорядження-користування»). Оскільки більшість сучасних економічних систем розвинутих країн реально відокремлює «капітал-функцію» від «капіталу-власності» та структурує економічний простір переважно за відносинами розпорядження, первісні неподільні елементи економічної системи можна кваліфікувати як розпорядницькі центри.

Економічна система, таким чином, може бути визначена як зв'язана сукупність розпорядницьких центрів, що має емерджентні властивості.

Системоутворюючим фактором є функція. Функцією економічної системи є її здатність до задоволення суспільних потреб навіть за умов зміни їх масштабу та різноманітності. Функція економічної системи реалізується на основі діяльності та взаємодії усіх розпорядницьких центрів, при чому загальний ефект системи більший за додаток ефектів усіх розпорядницьких центрів.

Управління в економічній системі має за мету підвищення ступеня її впорядкованості.

Функціонування економічної системи пов'язане з процесами генерування, сприйняття, аналізу та використання інформації усіма її елементами та суб'єктом управління.

Кожний елемент економічної системи сприймає інформацію про своє оточення від найближчого до глобального, якщо це є необхідним для його функціонування, а також транслює дані про своє існування, функціонування, основні характеристики в оточуюче середовище. Фактично будь-який зв'язок між елементами економічної системи опосередковується інформаційними потоками, а деколи ними ж і вичерпується.

Інформаційну природу має й вплив суб'єкта управління на елементи економічної системи та процеси, що у ній відбуваються. Будь-який управлінський процес можна представити як інформаційну взаємодію об'єктів, яка призводить до цілеспрямованої зміни функціонування одного з них. Інтерактивність цієї взаємодії (зворотний зв'язок) забезпечує прийняття управлінських рішень, їх виконання та корегування.

Перебуваючи у системі, яка має перелічені вище характеристики, суб'єкт управління має справу з інформацією двох видів:

– інформація, що містить відомості про стан об'єкта управління (рухається переважно по каналах зворотного зв'язку, від об'єкта управління до суб'єкта);

– інформація, що має управлінський зміст (містить опис нормативних уставлень, вказівки, директиви і т.ін.).

Суб'єкт управління перетворює перший вид у другий, тобто інформацію, що надходить від об'єкта, в інформацію, що містить управлінський характер, використовуючи масив знань та алгоритми, притаманні саме йому.

Формування первісного елемента економічної системи історично здійснювалось разом з визріванням товарного господарства, товарного обміну (економіки ринкового типу). Розвиток поділу праці, її спеціалізації та кооперації у процесі виробництва суспільного продукту, його розподілу та обміну актуалізували потребу в інформації стосовно якості, кількості, вартості, доступності, місцезнаходження товарів, обсягу потреб покупців, цін сировини та праці і т.ін. Збільшення кількості економічних суб'єктів у результаті поглиблення поділу праці призвело до вибухоподібного збільшення кількості актів обміну інформацією, для оцінки якої користуються принципом, відомим як закон Меткалфа:

$$S_i = N^2 - N,$$

де S_i – кількість актів обміну інформацією в i -й системі;

N – кількість економічних суб'єктів, що обмінюються інформацією.

Збільшення кількості елементів (розпорядницьких центрів) в економічній системі призводить до підвищення ступеня зв'язаності елементів, тобто її сталості та здатності до протистояння зовнішньому впливу. Таким чином створена мережа збільшує свою цінність.

У процесі еволюції таких економічних систем ринок сформував механізм ціноутворення, який надавав виробникам інформацію щодо збільшення чи зменшення попиту на вироблюваний товар, не визначаючи причин цих змін. Інформація щодо ринкових цін визначала поведінку як виробників, так і покупців товарів, провокуючи ринкові коливання аж до настання економічних криз.

Ф. Хайек, представник неоліберального напрямку економічної думки, бачив найважливішою функцією ринку використання знань усіх членів суспільства та їхнє розповсюдження як підґрунтя для взаємного пристосування планів економічних агентів. «Ціле діє як єдиний ринок не тому, що кожен з його членів здатний оглянути усе поле діяльності, – пише Ф. Хайек, – а тому, що індивідуальне поле огляду кожного накладаються одне на одне так, що необхідна інформація через багатьох посередників передається усім» [5]. Тобто, поведінка економічних суб'єктів в ринковій економіці визначається інформацією, яка передається через ціновий механізм.¹

Структурною основою існування та функціонування такого механізму є приватна власність. Саме відносини власності є структуруючим фактором будь-якої економічної системи.

Уставлене визначення власності як відносин між економічними суб'єктами з приводу привласнення матеріальних та нематеріальних об'єктів у сучасних умовах необхідно розглядати через розуміння того, що ці відносини виникають лише стосовно обмежених ресурсів або благ. Тобто, на нашу думку, відносини власності можна розглядати як дані про режим доступу до обмежених ресурсів або благ, які сприймаються та актуалізуються зацікавленими суб'єктами з метою використання або обміну та перетворюються у відповідну інформацію (переважно правового характеру). Під доступом тут розуміємо усю безліч можливих рішень щодо об'єкта, не обов'язково пов'язаних з фізичним впливом на нього. Таким чином задається уся матриця можливих взаємодій між тими, у кого немає доступу до

того чи іншого об'єкта, і тими, кому він відкритий або відкритий частково.

Інформаційний опис категорії «власність» потребує висвітлення трьох її основних аспектів: структури самої категорії, її економічної та правової реалізації.

Структура категорії «власність» розгортається, як відомо, у дві складові: відносини між суб'єктом власності та її об'єктом, та відносини між суб'єктами з приводу об'єкта. Відносини між суб'єктом та об'єктом фактично можуть реалізуватися у двох формах: ставлення суб'єкта до об'єкта як до свого (привласнення), або як до чужого (відчуження). В обох випадках йдеться про уставлені та юридично закріплені дані щодо приналежності об'єкта власнику та відчуження усіх інших суб'єктів, у чому проявляється і друга складова категорії «власність». Поширена у суспільстві інформація щодо приналежності об'єкта певному суб'єкту визначає форми власності та механізми здійснення зв'язків між економічними суб'єктами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних та нематеріальних благ.

Зв'язки між економічними суб'єктами з приводу привласнення або відчуження об'єктів власності реалізуються у певних діях, спрямованих на забезпечення економічної реалізації права власності шляхом отримання вигоди (прибутку, задоволення потреб і т.ін.). В економічних системах ринкового типу вказані дії забезпечуються функціонуванням ринкової інфраструктури, яка водночас є мережею для передавання необхідної інформації та навіть сформувала специфічний ринок інформації, що має свої особливості.

Розгортка «володіння–розпорядження–користування» має розглядатися як основа для формування ресурсної (матеріальної), організаційно-технологічної та соціально-економічної структур економічної системи і є, на наш погляд, інформаційними комплексами, що відображають повний, неповний та частковий доступ до об'єкта власності. Інформація щодо панівних форм власності (тобто, як вказано вище, про режим доступу до обмежених ресурсів та товарів; відносини володіння) визначає соціально-економічну структуру системи, її тип (система чистого капіталізму, адміністративно-командна система, змішана економіка і т.ін). Інформація про форми організації взаємодії економічних ресурсів, тобто організаційні структури, яких вимагають технології, що використовуються у суспільному виробництві, від-

¹ Звернемо увагу на те, що обмеження вільної конкуренції, розвиток монополістичних об'єднань, ринків олігополій та монополістичної конкуренції, очевидно, призвели і до пошкодження механізму передачі інформації між економічними суб'єктами, посиленню асиметрії інформації та поширенню опортуністичних форм поведінки ринкових контрагентів. Результатом, поміж іншого, став неефективний розподіл економічних ресурсів, зловживання домінуючими ринковими позиціями і т. ін.

бражує сутність організаційно-технологічної та ресурсної структур, актуалізує відносини розпорядження та користування ресурсами і результатами виробництва.

Інформаційна визначеність моделей розпорядження об'єктами власності формується у межах певної форми привласнення та забезпечує розподіл економічних ресурсів за організаційними утвореннями (підприємствами та організаціями, розпорядницькими центрами). Компонування ресурсів у розпорядницьких центрах визначається, насамперед, інформацією про ринкові позиції та перспективи аналогічних підприємств, або, при заснуванні нового бізнесу, – прогнозною інформацією, яка є результатом аналітичного оброблення первісних та вторинних даних, отриманих раніше. Варто зазначити, що у сучасних економічних системах, які кваліфікуються як постіндустріальні, лімітуючим фактором у процесі розподілу та перерозподілу економічних ресурсів та формування розпорядницьких центрів є саме інформація, а панівною соціальною групою все більш упевнено стають власники інформації². У цьому зв'язку проблема дослідження інформаційних аспектів функціонування та розвитку економічних систем стає ще більш актуальною.

Відносини власності, сформовані у певній економічній системі, є, на наш погляд, тією інформаційною оболонкою, у якій функціонують та розвиваються організаційно-технологічні та ресурсні структури, визначається характер зв'язків між економічними суб'єктами (розпорядницькими центрами), а також використовуваний механізм управління. Ці обставини визначають специфіку конкретної економічної системи а також видові властивості, що відображають її приналежність до певного класу систем.

Відносини власності юридично та інституційно закріплюються у комплексі прав власності, розподіл та захист (специфікація) яких складає обов'язкову умову формування цілісної, життєздатної, ефективної економічної системи. Проблема специфікації/розмивання прав власності активно обговорюється західними економістами (С. Пейович та Е. Ф'юрбот вважають її ядром сучасної теорії фірми [6, р. 47]),

тому що саме через неї проявляються складні зворотні зв'язки між власністю та організацією економічної системи.

Специфікація прав власності, тобто юридичне встановлення інформації стосовно режиму доступу до обмежених економічних ресурсів та благ, належний захист цього режиму забезпечує формування сталого економічного середовища, зменшує його невизначеність та сприяє формуванню у індивідів стабільних очікувань щодо результатів їхніх дій або відносин з іншими економічними агентами.

Неповнота специфікації, що визначається західними теоретиками як «розмивання» (attenuation) прав власності, є суттєвою проблемою становлення та функціонування трансформаційних економік, де формуються специфічні економічні системи, в яких суб'єкт управління демонструє рентоорієнтовану поведінку. Цілеспрямоване «розмивання» прав власності є, на наш погляд, формою використання суб'єктом управління неповної та асиметричної інформації для досягнення власних цілей – отримання неправомірної вигоди.

Таким чином, з усього викладеного вище можна зробити наступні **ВИСНОВКИ**:

1. Інформація є базою формування та функціонування економічної системи, являє собою основу усіх форм зв'язків між елементами системи, а також є сутністю впливу суб'єкта управління.

2. Структуроутворюючим фактором економічної системи є відносини власності як дані про режим доступу до обмежених ресурсів або благ, які перетворюються у відповідну інформацію (переважно правового характеру) зацікавленими суб'єктами.

3. Спотворення інформації щодо розподілу та захисту прав власності призводить до підвищення невизначеності в економічній системі та може використовуватись суб'єктом управління з метою отримання неправомірної вигоди.

Подальші дослідження мають бути спрямовані, на нашу думку, на ґрунтовний аналіз інформаційних характеристик процесів, що відбуваються в економічних системах різних типів, у тому числі, системах трансформаційних, до яких належить і економіка України.

Список використаних джерел:

1. Стиглер Дж. Экономическая теория информации. Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы. Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. 534 с.
2. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. Пер. с англ. М.: Дело, 2003. 360 с.
3. Эрроу К. Информация и экономическое поведение. Вопросы экономики. 1995. № 5.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
5. Хайек Ф.А. Дорога к рабству. Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2005. 264 с.
6. The economics of property rights. Ed. by Furuboth E.G., Pejovich S. Cambridge, 1974.

² У попередніх індустріальних системах лімітуючим фактором виступав капітал, а панівною соціальною групою були власники капіталу.

УДК 001.895:332

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-2>**Дідик Н.В.**студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

У роботі розглянуто стан креативного сектору економіки Європейського Союзу. Зазначено 11 підгалузей, які виділяються на основі класифікації креативних індустрій Європейського Союзу. У статті проведено аналіз функціонування креативних індустрій в трьох креативних центрах ЄС: Великій Британії, Німеччині та Франції. Описано тенденції розвитку креативного сектору за останні роки. Уряди країн активно працюють над популяризацією даного сектору економіки серед населення та підвищення конкурентоспроможності країн серед інших креативних економік світу, і шляхи цієї підтримки досліджуються у даній статті. У статті акцентується увага на особливостях розвитку Європейського Союзу у контексті розміщення великої кількості креативних компаній, що займають значну частку в економіках країн-членів Союзу. Зазначається, що важливим аспектом подальшого ефективного розвитку країн ЄС є активна підтримка культурних та креативних індустрій.

Ключові слова: креативна економіка, креативні індустрії, інновації, культурна економіка, креативні компанії, Європейський Союз.

В работе рассмотрено состояние креативного сектора экономики Европейского Союза. Отмечено 11 подотраслей, выделяемых на основе классификации креативных индустрий Европейского Союза. В статье проведен анализ функционирования креативных индустрий в трех креативных центрах ЕС Великобритании, Германии и Франции. Описаны тенденции развития креативного сектора за последние годы. Правительства стран активно работают над популяризацией данного сектора экономики среди населения и повышением конкурентоспособности стран среди других креативных экономик мира, и пути этой поддержки исследуются в данной статье. В статье акцентируется внимание на особенностях развития Европейского Союза в контексте размещения большого количества креативных компаний, занимающих значительную долю в экономиках стран-членов Союза. Отмечается, что важным аспектом дальнейшего эффективного развития стран ЕС является активная поддержка культурных и креативных индустрий.

Ключевые слова: креативная экономика, креативные индустрии, инновации, культурная экономика, креативные компании, Европейский Союз.

The modern economic system, both in developed countries and in countries with so-called overtaking development, is increasingly developing towards intellectualization of the economy, the main result of which are new ideas that are commercializing in innovation, especially this is noticeable in the creative sphere of human activity. In the modern world, the degree of development of creative industries of a country determines its place in the world economy. According to the dynamics of the development of a creative economy, the European Union is the undisputed leader, therefore, it is important to analyse the European peculiarities of the development and functioning of this sector of the European economy, as the study is aimed at. There are many classifications of cultural and creative industries, but in the EU, the most commonly used is the classification, which distinguishes the following sub-sectors of creative industries: books: author's books, specialized bookstores, public and academic libraries, books publishing, etc.; newspapers and magazines: newspaper industry, magazines and periodicals industry, the activity of news agencies, etc.; music: recording music and music publishing activities, composers and lyricists, radio stations, music channels on TV, etc.; performing arts: performing arts (concerts, theatrical productions, dance numbers, etc.) and related activities; television: television programs, production, post-production and distribution, the activities of creators working in the television industry, etc.; films: the motion picture production, post-production and distribution, the work of creators working in the film industry, etc.; radio: activities related to broadcasting; video games: the activities of video game developers, publishers, retailers, and distributors, etc.; fine arts: photo industry, design, arts and crafts, museums, etc., the activity of creators of fine arts; architecture: the activity of architectural companies;

advertising: the activity of advertising agencies, etc. In this work is considered the state of the creative sector of the economy of the Europe. In the world, there are 11 subsectors of the creative economy, each of which is a significant part of the development of the entire sector. The European Union is ranked second among the creative industries markets in the world, that is evidence of understanding of the importance of this sector for the further development of the EU. In many countries, the creative sector has outstripped key sectors of the economy, such as the chemical industry, energy supply and financial services. In the European Union, there are three major centers of the creative economy, namely, Great Britain, Germany and France. These three countries account major part of the profits of the creative economy in the EU as a whole. This article describes the state of development of the creative sector in each of three countries mentioned above, as well as explores ways of supporting the creative sector by the government. Each country introduces special programs to attract more people to the creative economy. Governments actively work on popularization of this sector of the economy among the population and increase of the competitiveness of the countries among other creative economies in the world. In order to further development of the creative economy, the European Union actively implements joint programs between Member States to support cultural and creative industries in whole union and create opportunities for increasing their part in the economic structure of the EU member states.

Keywords: creative economy, creative industries, innovation, cultural economy, creative companies, European Union.

Постановка проблеми. Сучасна економічна система як в розвинених країнах, так і в країнах так званого наздоганяючого розвитку, усе більшою мірою розвиваються у напрямі інтелектуалізації економіки, головним результатом якої є нові ідеї, що комерціалізуються в інновації, особливо це помітно у творчій сфері людської діяльності. У сучасному світі ступінь розвитку креативних індустрій тієї чи іншої країни визначає її місце в світовій економіці. За динамікою розвитку креативної економіки Європейський Союз є безперечним лідером, тому важливо проаналізувати європейські особливості розвитку та функціонування даного сектору європейської економіки, на що і направлено дане дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Підвищення інтересу до досліджень становлення та розвитку культурних та креативних індустрій прослідковується з кінця минулого століття такими зарубіжними науковцями й експертами, як Р. Флоріда, Ч. Лендрі, Дж. Хоукінс та ін., які заклали основи теорії креативної економіки. Британські та італійські економісти, а саме С. Charain, N. Clifton, R. Comunian, L. Lazzeretti та F. Sarone, досліджують диспропорції розвитку креативних індустрій на території ЄС та описують заходи для забезпечення їх подальшого рівномірного розвитку. Англійський вчений Р. Соок та шведський науковець Н. Хансен досліджують особливості формування креативного класу в Європі, а шведські науковці Ф. Тодтлінг та В. Ашеім аналізують конкурентні переваги європейського креативного сектору. Серед вітчизняних науковців дану проблематику досліджують Е. Зеленцова, Н. Гладких, І. Мацевіч, О. Чуль.

Метою дослідження є визначення місця креативного сектору у порівнянні з іншими сек-

торами європейської економіки, виділення основних підгалузей європейського креативного сектору, виокремлення європейський центрів креативного простору та аналіз стану розвитку їхньої креативної економіки, а саме її дохідності та зайнятості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше офіційно про існування та значимість креативних індустрій як окремого сектору економіки було проголошено Міністерством культури, медіа та спорту Великобританії у 1998 р. До їх числа віднесли: рекламу; архітектуру; ринок мистецтва та антикваріату; ремесла; дизайн; моду; кіно; музику; виконавче мистецтво; галузь розваг та відпочинку; видавничу справу; створення програмного забезпечення; телебачення й радіомовлення [1].

Існує багато класифікацій культурних і креативних індустрій, проте у ЄС найбільш вживаною є класифікація, у якій виділяються наступні підгалузі креативних індустрій:

- книги: авторські нароби, спеціалізовані книжкові магазини, громадські та академічні бібліотеки, видавництво книг тощо;
- газети і журнали: газетна індустрія, індустрія журналів та періодичних видань, діяльність інформаційних агентств тощо;
- музика: запис музики та музична видавнича діяльність, діяльність композиторів і ліриків, радіостанції, музичні канали на ТБ тощо;
- виконавські види мистецтва: виконавське мистецтво (концерти, театральні постановки, танцювальні номери тощо) та супутня діяльність;
- телебачення: телевізійні програми, виробництво, пост-продакшн та розподіл, діяльність творців, які працюють у телевізійній індустрії тощо;
- фільми: рух виробництва картини, пост-продакшн і розподіл, діяльність творців, що працюють у кіноіндустрії тощо;

- радіо: діяльність, пов'язана з радіомовленням;
- відеоігри: діяльність розробників, видавців, роздрібних торговців та дистриб'юторів відео ігор тощо;
- образотворче мистецтво: фотоіндустрія, дизайн, мистецтво і ремесла, музеї тощо, діяльність творців образотворчого мистецтва;
- архітектура: діяльність архітектурних компаній;
- реклама: діяльність рекламних агентств тощо [2, с. 13].

Європа є другим за величиною ринком креативних індустрій. Дохід креативного сектору європейської економіки в 2016р. склав 709 млрд. доларів (32% від загального обсягу), а загальна кількість зайнятих досягла 7,7 млн. осіб (26% всіх робочих місць в креативній економіці) [3].

Культурна та креативна економіка Європи базується на її історії: регіон має унікальну концентрацію культурної спадщини та інститутів мистецтва. Сім з десяти найбільш відвідуваних музеїв знаходяться в Європі (три в Парижі, два в Лондоні, два в Римі), а 30 з 69 "Творчих міст" ЮНЕСКО є європейськими.

Трьома найбільшими центрами розвитку креативних індустрій в Європі є Велика Британія, Німеччина та Франція, тому зосередимо увагу на дослідженні розвитку креативних індустрій саме в цих країнах. У 2016 р. на Велику Британію припадало 22,7% обороту креативної економіки ЄС. Разом з Німеччиною (20,8%) та Францією (16,6%), ці три країни склали

60% загального обороту креативної економіки Європейського Союзу.

Креативні індустрії – це найбільш швидко зростаюча частина економіки Великої Британії. Вони визначаються урядом Великої Британії як «ті галузі, які базуються на індивідуальній креативності, майстерності та таланті, і які мають потенціал для створення багатства та робочих місць шляхом формування та експлуатації інтелектуальної власності».

У 2016 році валова додана вартість (далі – ВДВ) цього сектору склала 91,8 млрд. фунтів стерлінгів, що перевищило ВДВ автомобільної, біологічної, аерокосмічної та нафтогазової індустрій (див. рис. 1).

З 2010 року валова додана вартість креативних індустрій зросла на 44,8%. Зараз сектор формує 5,3% економіки Великої Британії [5].

У креативному секторі існує більше 2 мільйонів (2,008,000) робочих місць. Кількість робочих місць збільшились на 28,6% в порівнянні з 2011 роком. На креативну економіку припадає 1 з 11 робочих місць у Великій Британії, даний сектор нараховує на 700 000 працівників більше, ніж фінансові послуги. У 2016 році в креативному секторі економіки працювало понад 3 млн. (3 043 000) людей [3].

Робота в креативному секторі економіки – це робочі місця майбутнього: 87% робочих місць в креативних індустріях мають низький або відсутній ризик автоматизації [2].

У креативному секторі працює понад 284 000 підприємств, що складає 11,8% усіх підприємств Великої Британії. Майже 95% (94,8%)

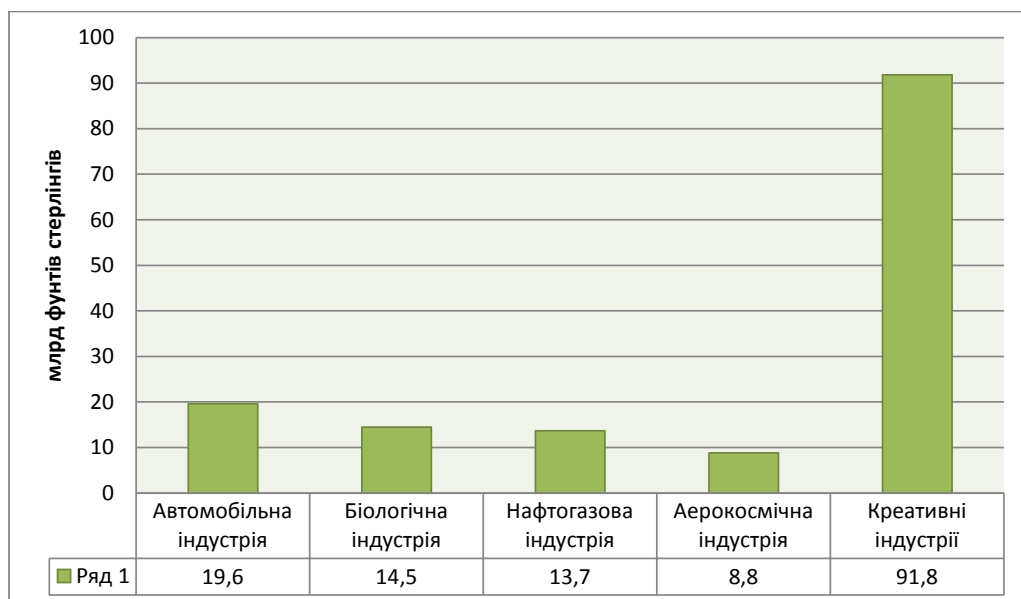


Рис. 1. Валова додана вартість індустрій Великої Британії за 2016 р., млрд фунтів стерлінгів
Джерело: [5]

підприємств, які займаються креативними галузями, є мікропідприємствами (менше 10 працівників) [4].

Креативні індустрії добре розвинуті в кожному регіоні Великої Британії, але найбільша валова додана вартість у 2016 р. була в Південно-Східній Англії (16,04 млрд), Північно-Західній Англії (5,20 млрд) та Східній Англії (5,06 млрд). (див. рис. 2).

У період з 2010 по 2016 роки креативні індустрії зросли у кожному регіоні Великобританії. Зокрема, креативні індустрії Північно-Східної Англії та Шотландії зросли на 47% (див. рис. 3).

Для ефективної підтримки креативного сектора в Великій Британії в рамках стратегії Create UK була створена Рада з розвитку креативних індустрій. До Ради входять представники різних компаній від рекламних агентств до музичних лейблів, ведеться постійний діалог з важливих для галузі питань. У Великій Британії частково звільняються від податків компанії в сфері ігрової індустрії. Це досить дорого, але уряд вважає, що наявність цих індустрій принципова для підтримки конкурентоспроможності країни в світі. Для розвитку креативних індустрій була розроблена політика щодо захисту авторських прав. Для розвитку креативних індустрій

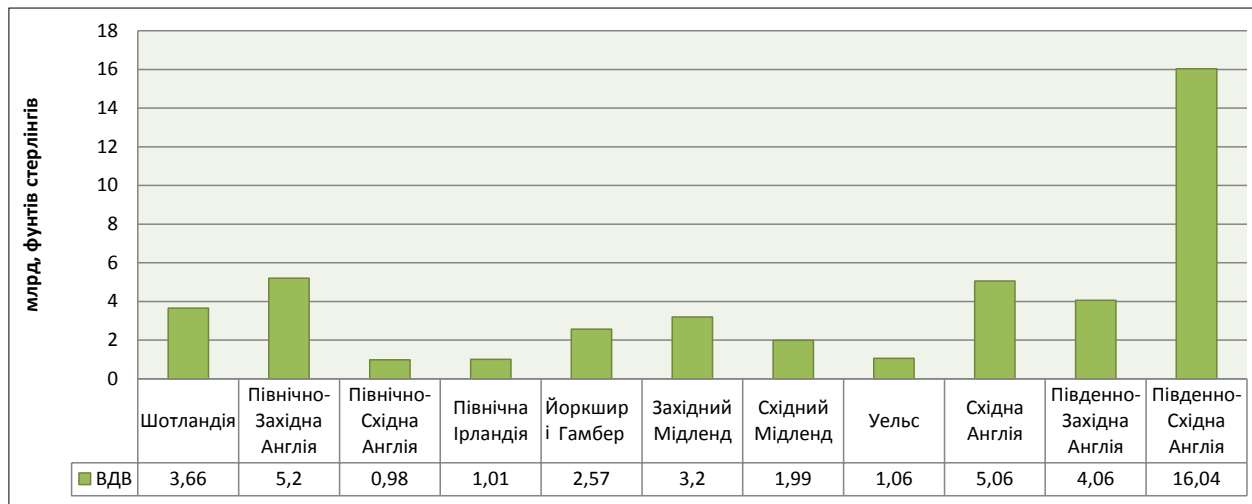


Рис. 2. Валова додана вартість креативних індустрій в регіонах Великої Британії за 2016 р., млрд фунтів стерлінгів

Джерело: складено автором на основі [5]

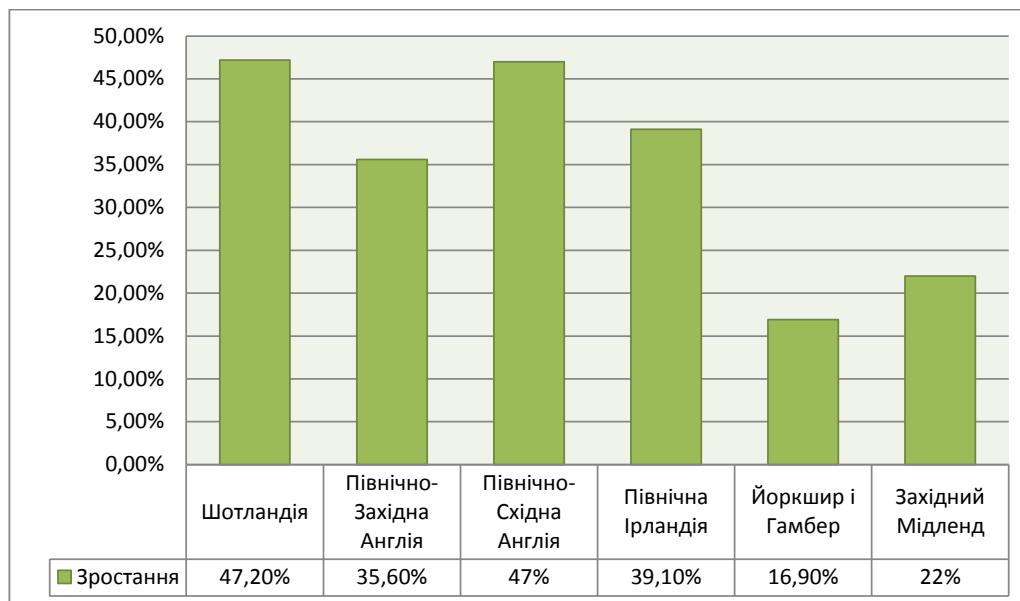


Рис. 3. Ріст креативних індустрій в регіонах Великої Британії з 2010 по 2016 р., %

Джерело: складено автором на основі [5]

необхідна відкритість і збалансована політика в області міграції. Яскраві представники креативного середовища Великої Британії є вихідцями з інших країн [6].

Отже, саме державна підтримка в Великій Британії стала одним з ключових чинників формування ефективного креативного сектора і креативного середовища, і дала змогу країні зайняти перше місце в даній сфері серед країн Європи. Британський уряд першим оголосив креативні індустрії стратегічним пріоритетом розвитку країни.

Культурні та креативні індустрії перетворилися на один з найбільш динамічних секторів у німецькій економіці. На основі нового методу розрахунку валова додана вартість, вироблена культурними та креативними індустріями, становила приблизно 98,8 млрд. євро в 2016 році, що майже на 4,2% більше, ніж у 2015 році. Сектор вніс приблизно 3,1% ВВП Німеччини [7]. Це означає, що вперше цей сектор випередив основні галузі економіки, такі як хімічна промисловість, постачання енергії та фінансові послуги (див. рис. 4).

За даними уряду Німеччини у 2016 році у Німеччині в культурних та креативних індустріях працювало понад мільйон людей, з них більше 253 000 – це фрілансери чи комерційні підприємці, а 864 000 – працівники, які підлягають обов'язковому соціальному страхуванню. У 2016 році кількість працівників, що підлягають обов'язковому соціальному страхуванню, зростає приблизно на 3,5%. Це означає, що протягом останніх чотирьох років було створено

майже 100 000 нових робочих місць, що підлягають сплаті внесків на соціальне страхування. Загальна кількість людей, що працюють у креативному секторі, включаючи неповну зайнятість, в 2016 році перевищила 1,6 млн [3].

В цілому у культурній та креативній індустріях було 253,2 тис. компаній, що мали сумарний дохід понад 154 млрд євро [4].

Для підтримки креативного сектору в 2007 році уряд Німеччини заснував Ініціативу з розвитку культурних і креативних індустрій Федерального уряду Німеччини. Основна мета Ініціативи – інформування громадськості про креативний сектор і його значущість. Також Ініціатива покликана допомогти цьому сектору економіки стати більш конкурентоспроможними і розвинути максимальний потенціал з точки зору зайнятості населення [8].

В рамках роботи Ініціативи був заснований Центр передового досвіду Федерального уряду для культурних і креативних індустрій. Основна робота Центру сфокусована на посиленні конкурентоспроможності сектора творчих індустрій. Центр ініціює і підтримує співпрацю між креативними індустріями і іншими секторами економіки, приділяючи особливу увагу потенціалу інновацій, що проводяться в креативних галузях, і пропонує професіоналам з індустрії культури і креативу нейтральну платформу для роботи [8].

Отже, німецька креативна економіка є сектором, який постійно зростає і має великий потенціал. Її внесок у загальноекономічний потенціал країни постійно збільшується і на даному етапі перебуває на однаковому рівні

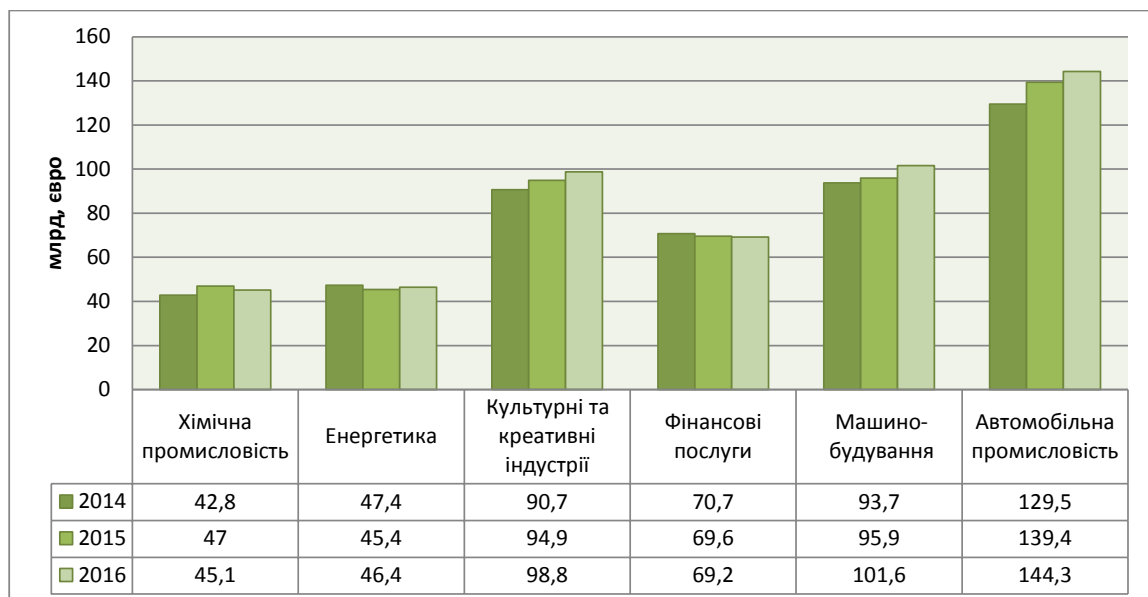


Рис. 4. Валова додана вартість основних секторів економіки Німеччини за 2014–2016 рр., млрд. євро

Джерело: [7]

з такими великими секторами економіки, як машинобудування.

Креативні індустрії Франції представляють 10 секторів, які складають багатство культури та творчості цієї країни: музика, жива вистава, графічне та пластичне мистецтво, кіно, відеоігри, преса, видавництво, радіо, телебачення та реклама [9].

У 2016 р. доходи креативного сектору економіки Франції склали 263 млрд. євро (13,8% ВВП). Креативні індустрії забезпечують робочі місця для 1,2 мільйонів французів і є зростаючою частиною економіки, яка включає в себе друге за величиною видавництво книг у світі та третє виробництво відеоігор [3; 4].

Для популяризації креативного сектору та його підтримки урядом Франції було створено програму "Créative France" («Креативна Франція»), яка наголошує на дуже динамічній економіці країни та інноваціях у широкому спектрі галузей, таких як промисловість, культура, гастрономія, наука та охорона здоров'я. Прогрес Франції у всіх цих областях показує не тільки спільну амбіційність, але і здатність користуватися творчим потенціалом та підприємницьким духом свого населення.

Програма «Креативна Франція» відзначає справжній поворотний момент для Франції, коли вона віддає свою репутацію країни винахідників і підприємців на лінії та рішуче вдається до цифрового віку, щоб знову здобути глобальну промислову потужність. Творчі мислителі, висококваліфікована робоча сила, здібні менеджери та амбітні підприємці – саме в цих креативних людях Франція бачить майбутній розвиток своєї економіки [10].

Отже, так само, як у Великій Британії та Німеччині, креативні індустрії складають важливу частину економіки Франції. Уряд країни активно працює над популяризацією даного сектору економіки серед населення та підвищення конкурентоспроможності країни серед інших креативних економік світу.

Культурні та креативні індустрії відіграють важливу роль у безперервному переході нашого суспільства та є основою креативної економіки. Насичені знаннями та засновані на індивідуальній творчості та таланті, вони створюють значні економічні багатства та формують європейську ідентичність, культуру та цінності. Вони показують високий середній ріст і створюють робочі місця, особливо для молоді, одночасно зміцнюючи соціальну єдність.

Креативні індустрії знаходяться попереду інновацій, а також породжують поглинання інших індустрій, а також суспільства в цілому. З появою все більш складних і переплетених ланцюжків вартості та бізнес-моделей, куль-

турні та креативні індустрії все більше стають вирішальним компонентом у ланцюжку вартості практично кожного товару та послуги. Тому пріоритетним завданням для країн Європейського Союзу є підтримка та подальший розвиток креативних індустрій.

План роботи з питань культури на 2015–2018 рр., прийнятий міністрами культури ЄС у грудні 2014 р., визначає 4 основних пріоритети європейської співпраці в галузі формування культурної політики. Один з них стосується культурних та креативних індустрій, креативної економіки та інновацій.

Європейський Союз (ЄС) підтримує культурні та креативні індустрії через [11]:

- захист, свідчення про економіку культури, видимість;
- регулятивне середовище для ККІ (внесення змін до прав інтелектуальної власності в рамках стратегії єдиного ринку цифрових технологій);
- програми підтримки ЄС: CreativeEurope, H2020, Cosme (включаючи «Erasmus для молодих підприємців»), Фонд регіонального розвитку та згуртування, Інвестиційний фонд тощо;
- європейська політика в галузі культури, спрямована на покращення навчання однолітків та обмін найкращою практикою (через Робочий план з питань культури, експертні групи держав-членів з відкритим методом координації, діалог з громадянським суспільством, інші заходи з навчання однолітків з креативними центрами, містами, регіонами...).

Висновки з проведеного дослідження.

З усього наведеного вище, можна зробити висновок, що європейський креативний сектор має стійкий потенціал для створення додатної вартості і з кожним роком він стає все більшим. Креативні індустрії створюють велику кількість робочих місць, та займають лідируючі позиції з працевлаштування молоді, що є надзвичайно важливим фактором для успішного розвитку економіки.

Європейський Союз займає друге місце серед ринків креативних індустрій в світі, що є свідченням розуміння важливості даного сектору для подальшого розвитку країн ЄС. Найбільшими центрами креативного простору ЄС є Велика Британія, Німеччина та Франція, які забезпечують більше половини всіх доходів креативних індустрій Союзу.

Для подальшого розвитку креативної економіки Європейський Союз активно впроваджує спільні програми між державами-членами для підтримки культурних та креативних індустрій і створення можливостей для зростання їх частки в структурі економіки країн-членів ЄС.

Список використаних джерел:

1. The creative economy in Europe: 5 steps to rise. URL: <https://www.culturepartnership.eu/en/article/creative-economy-steps-to-rise>.
2. Creating growth Measuring cultural and creative markets in the EU. Studio EY France – 1405SG702, 2014. 98 p.
3. Eurostat. Cultural Employment. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Culture_statistics_-_cultural_employment.
4. Eurostat. Cultural Enterprises. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Culture_statistics_-_cultural_enterprises.
5. Creative Industries Federation. Statistics. URL: <https://www.creativeindustriesfederation.com/statistics>.
6. Креативна влада: творчий підхід до економіки. URL: <http://cpractices.ru/events/48>.
7. 2017 Cultural and Creative Industries Monitoring Report. URL: https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Publikationen/monitoringbericht-kultur-kreativwirtschaft-2017.pdf?__blob=publicationFile&v=6.
8. The cultural and creative industries in Germany. URL: https://www.kultur-kreativ-wirtschaft.de/KUK/Redaktion/DE/PDF/publikation-initiative-kuk-en.pdf?__blob=publicationFile&v=8.
9. Panorama de l'économie de la culture et de la création France. URL: <https://www.ey.com/fr/fr/industries/media---entertainment/ey-panorama-de-l-economie-de-la-culture-et-de-la-creation-en-france>.
10. Créative Industry promotes France's industrial excellence. URL: <https://www.gouvernement.fr/en/creative-industry-promotes-france-s-industrial-excellence>.
11. European Commission. Supporting cultural and creative industries. URL: https://ec.europa.eu/culture/policy/cultural-creative-industries_en.

УДК 339.9.012.23

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-3>**Кобилянська А.В.**

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту

Міжнародного гуманітарного університету

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ «ГЛОБАЛЬНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ВРЯДУВАННЯ» ТА ЙОГО РЕЖИМИ

Стаття присвячена аналізу теоретичних поглядів на глобальне економічне врядування. Розглядаються такі концепції, як саммітрія, трансверменталізм, колективізм глобальної економіки тощо. Базуючись на працях вітчизняних та іноземних науковців, надана якісна оцінка еволюції категорії «глобальне економічне врядування». Так було показано, що економічна категорія «глобальне економічне врядування» еволюціонувала від управління на рівні міжнародних організацій та країн-лідерів до мережевого економічного врядування та інших гібридних форм, як процесу до якого залучені різноманітні економічні актори. Такий розвиток у розумінні глобального економічного врядування був забезпечений, передусім, ускладненням глобального господарювання та новими викликами до системи глобального врядування. В статті надано компаративний аналіз режимів глобального економічного врядування на сучасному етапі та запропонованих Кудріним та Вільямсоном, як таких, що в більший мірі відображають реалії сьогодення та сутність процесів, що перетікають в глобальній економіці, про існування якої в 1996 році ще можна було говорити за умови суттєвих припущень.

Ключові слова: глобальне економічне врядування, економічна теорія, глобальна економіка, режим глобального економічного врядування, еволюція.

Статья посвящена анализу теоретических взглядов на глобальное экономическое управление. Рассматриваются такие концепции, как саммитрия, трансверментализм, коллективизм глобальной экономики и тому подобное. Основываясь на трудах отечественных и зарубежных ученых, предоставленная качественная оценка эволюции категории «глобальное экономическое управ-

ление». Так было показано, что экономическая категория «глобальное экономическое управление» эволюционировала от управления на уровне международных организаций и стран-лидеров к сетевому экономическому управлению и другим гибридным формам, как к процессу, в который вовлечены различные экономические актеры. Такое развитие в понимании глобального экономического управления было обеспечено, прежде всего тем, что глобального хозяйствование становилось все более сложным и возникли новые требования к системе глобального управления. В статье предоставлен компаративный анализ режимов глобального экономического управления характерных для современного этапа и режимов, предложенных Кудриным и Уильямсоном, как таких, которые в большей степени отражают реалии и сущность процессов, которые осуществляются в глобальной экономике, о существовании которой в 1996 году еще можно было говорить только при условии существенных допущений.

Ключевые слова: глобальное экономическое управление, экономическая теория, глобальная экономика, режим глобального экономического управления, эволюция.

The category of "global economic governance" has become relatively commonplace recently, although the need to develop a unified approach has already existed for a long time. The gap between the pace of global economic development and the legal and institutional framework laid the preconditions for the global financial and then the economic crisis of 2007–2008. Preliminary terms such as: "supranational government", "global government", "international governance", etc. no longer fully correspond to the requirements advanced by the modern global economy characterized by complexity, multi-hierarchy of processes, the interconnectedness of its subjects and objects, dynamism, to their leaders. Current approaches to managing global economy are characterized by a lack of perspective in decisions taken, one-sided approach to management in terms of Centre-Periphery, East-West, North-South, due to the continuing complication of the nature of economic processes taking place in the global economy and the blurring of economic boundaries between countries and regions of the World, and the boundaries of power. The study of the views of economists-theorists on what constitutes the essence of "global economic governance" and its regimes certainly has theoretical significance, as it allows determining the related categories, and practical significance, because it makes it possible to determine the main characteristics of the implementation of such a government. The article is devoted to the analysis of theoretical views on global economic governance. Concepts, such as: summitry, transgovernance, collectivism of the global economy, etc. are considered. Based on the work of domestic and foreign scientists, a qualitative assessment of the evolution of the category "global economic governance" is provided. The category of "global economic governance" was investigated by such economists as: Reznikova N.V., Scholte J., Ford O., Liebman A.M. etc. Almost all authors noted that due to the fact that institutional provision of economic globalization remained very precise, international organizations were too weak to fulfill their functions in the conditions of rapid economic expansion, there were significant gaps in the safe functioning of the free market in the face of tireless economic liberalization. It has been shown in the article that the economic category of "global economic governance" has evolved from pure management provided by international organizations and leading countries to the network economic governance and other hybrid forms, as a process involving various economic actors. Such a development in the sense of global economic governance was ensured, first and foremost, by the complexity of global economic governance and the new challenges the global governance system faced. The article provides a comparative analysis of the regimes of global economic governance available at the present stage and those suggested by Kudrin and Williamson. The first more closely matches the realities of the nowadays and the essence of the processes which take place in the global economy, the existence of the latter in 1996 could've been discussed only under the condition of severe assumption

Keywords: global economic governance, economic theory, global economy, global economic governance regime, evolution.

Постановка проблеми. Категорія «глобальне економічне врядування» увійшло в широкий вжиток відносно недавно. Хоча потреба в виробленні єдиного підходу вже існує давно. Розрив між темпами глобального економічного розвитку та правовою та інституційною основою заклали передумови до глобальної фінансової, а згодом і економічної кризи 2007–2008 рр. Попередні терміни, такі як: «наднаціональний уряд», «глобальний уряд», «міжнародне управління» тощо, – вже не в повній мірі відповідають вимогам, що висуває сучасна глобальна еконо-

міка, що характеризується складністю, мультиєрархічністю процесів, взаємопов'язаністю її суб'єктів та об'єктів, динамічністю, до своїх керівників.

Поточні підходи до управління глобальною економікою характеризуються браком перспективи в рішеннях що приймаються, однобічним підходом до управління в термінах Центр-Периферія, Схід-Захід, Північ-Південь, через постійне ускладнення характеру економічних процесів, що відбуваються в глобальній економіці та розмивання економічних меж як між

країнами та регіонами Світу, так і меж влади.

Вивчення поглядів економістів-теоретиків щодо того, що становить суть «глобального економічного врядування» та його режимів, безумовно має теоретичне значення, адже дозволяє детермінувати пов'язані категорії, та практичне значення, тому що уможливорює визначення основних характеристик реалізації такого врядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В попередніх роботах ми здійснили спроби дійти обґрунтованих висновків щодо нарративу використання терміну «глобальне економічне врядування», його цілей та суб'єктів. Водночас, категорія «глобальне економічне врядування» досліджувалась такими економістами, як: Резнікова Н.В., Шольте Дж., Форд О., Лібман А.М. тощо.

Майже всі автори зазначають, що через те, що інституційне забезпечення економічної глобалізації залишалось дуже точковим, міжнародні організації були занадто слабкими задля виконання своїх функцій в умовах швидкої економічної експансії, з'являлись істотні прогалини в безпечному функціонуванні вільного ринку на тлі невпинної економічної лібералізації.

Саме тому питання теоретизації врядування в глобальній економіці стає наріжним каменем, так само як і нерівномірний розподіл вигравів в його результаті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В даній роботі, ми виходимо з прерогативи визначення глобального економічного врядування (ГЕВ), як процесно-орієнтованої цілеспрямованої поліцентричної дії глобальних акторів, що знаходяться на різних рівнях глобальної архітектури та характеризуються різним ступенем формалізованості, в їх безпосередньому взаємовпливі, що визначається використанням економічних інструментів, методів та механізмів. Водночас в якості суб'єктів ГЕВ ми розуміємо уряди, інтеграційні об'єднання, міжнародні організації, бізнес-структури, клуби країн, громадський сектор та громадськість в широкому розумінні.

З огляду на ці дефініції, необхідно якісно переусвідомити теоретичні надбання міжнародників та глобалістів стосовно сутності глобального економічного врядування та його режимів.

Постановка завдання. Метою даної статті є надання обґрунтованої оцінки зміні поглядів на категорію глобальне економічне врядування та його режимів задля визначення характерних особливостей цього процесу в статистиці та динаміці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічно вірно було б припустити, що *глобальне* економічне врядування, як таке, мало б з'явитися поряд з появою у світової

економіки ознак «глобальної». Втім наш аналіз розпочнеться з більш ранніх часів з метою дослідження передумов виникнення глобального аспекту в економічному врядуванні світової економіки.

Ретельно і послідовно досліджує питання врядування А.Г. Єгіозар'ян [1] з позицій публічного управління, в своїй праці він доходить висновку щодо відмінності врядування від простого управління та доходить висновку що на сучасному етапі врядування має розглядатися як мережева взаємодія.

Глобальна економіка розглядає глобальне економічне врядування з позицій мезо-рівня, на якому головними економічними акторами виступають країни та фірми [2].

П. Бліжковський та Й. Прантл, наслідуючи ліберальну економічну модель, виділяють п'ять опор глобального економічного управління та досліджують позицію Азії стосовно врядування, що проваджується ЄС [3]. Колектив авторів ІМЕМВ РАН [4] розглядають категорію «глобальне управління» та, окремо, «глобальне управління економікою», зазначаючи, що глобальне економічне управління вже не є виключною прерогативою національних урядів. Все більше значення в цьому процесі почали відігравати клуби країн, неурядові організації, громадянське суспільство, представники бізнесу. Втім, як зазначають самі автори, метою їх роботи не було розвинути теоретичну концепцію глобального управління загалом, а тільки сконцентрувати свої зусилля на аналізі практичної частини реалізації такого управління. Тим не менш, початок «глобального управління», відповідно до їх поглядів, датується 1970-ми рр. минулого сторіччя поряд з появою глобально значимих проблем, вирішення яких вимагає вже не простої координації фінансових та політичних зусиль основних світових гравців.

В більшій мірі, суто теоретичним дослідженням глобального економічного врядування присвячена робота R. Higgott [5], який досліджує теоретичні та практичні аспекти глобального економічного врядування на початку XXI ст., надаючи загальну оцінку ретроспективі еволюції такого управління. Так стосовно періоду після Холодної Війни використовується термін «глобальне економічне управління (менеджмент)», яке виявило свою неспроможність в період глобальної економічної кризи 2007–2009 років. Остання висунула нові вимоги до «регулювання», яке б базувалося на новому мультилетаризмі. Якісною його ознакою зазначається розвиток процесів G-20.

Higgott визначає такі два виміри змін, як: зміни в міжнародному економічному інститу-

ціоналізмі та загальні більш широкі системні зміни. Відповідно до першого виміру він розглядає зміну в ролі основних міжнародних організацій, МВФ та Світового банку, від керування до регуляції, від встановлення меж, правил, міжнародної ієрархії, до підтримки і розвитку менш розвинених економік та знаходження балансу. Під системними змінами автор розуміє перехід від загального глобалізму до регіоналізму, як його невід'ємної частини, та перехід до вирішення глобальних економічних проблем в форматі G-20.

Однією з проблем глобального економічного врядування він вважає проблему вибору між поведінкою заснованою на силі та поведінкою заснованою на правилах.

Sterian M.G. [6], в свою чергу рефлексує щодо того, що є глобальним економічним врядуванням з позиції лібералізму, реалізму та конструктивізму. Звертаючись до робіт провідних авторів, в якості основних дійових осіб в глобальному економічному врядуванні вона виділяє країни, уряди, наднаціональні уряди, аналізує механізми їх участі в міжнародних економічних відносинах, що не в повній мірі відображає сучасний стан речей.

Відповідно, єдиного дослідження присвяченого послідовному дослідженню еволюції поглядів на категорію «глобальне економічне врядування» наразі не існує. Поточне дослідження присвячене усуненню виявлених прогалин.

Як зазначається глобальне врядування вже вийшло за межі управління на рівні держави, та охоплює широке коло відповідних зв'язків на рівні бізнесу та громадськості. Більше того, збіги у прийнятті рішень в глобальному врядуванні дозволяють говорити про «саммітрію», підкреслюючи важливість проведення перемовин, консультацій, тощо, в форматі різноманітних конференцій, самітів, роботи клубів країн [7]. В економічному вимірі цей процес подеколи називають *колективізмом глобальної економіки* [8].

ООН в своїх поданнях, зазначаючи асиметрію в процесах розвитку та ролі, які окремі країни відіграють в управлінні економічними процесами, пропонує підсилення ролі окремих менш розвинених економік в економічному лідерстві [9].

Тобто на зміну *трансдержавництву (трансгавернементалізму)*, коли країни продовжують існувати та виконувати свої функції, але деякі з них передаються на наддержавний рівень або міжурядовим органам, приходять нові концепції та ідеї.

Таким чином, знаходиться все більше аргументів на користь того, що ідеальне глобальне врядування – це процес кооперативного лідерства, що згуртовує національні уряди, багато-

сторонні державні установи та громадянське суспільство задля досягнення загальноприйнятих цілей [10].

Механізми глобального врядування (як синонім використовується термін «регулювання») досліджуються Григор'євим та Кудріним [11] з позиції економічного аналізу. Посилаючись на роботи Williamson [12] вони пропонують «меню» типів регулювання задля вирішення міжнародних проблем.

Глобальна економічна криза призвела до появи, розвитку та укріпленню *нової багатосторонності (мультиплетаризму)*, до зсуву в розумінні глобального врядування загалом, та глобального економічного врядування, зокрема, та в їх фактичній реалізації. На заміну не завжди ефективному та недостатньо гнучкому формальному глобальному врядуванню, в основі якого лежала діяльність надурядових міжнародних організацій, прийшли нові форми глобальної співпраці, які зачіпають різні рівні економічного функціонування країн світової спільноти.

Так, відповідно до попередніх надбань вітчизняних та іноземних вчених, наразі можна запропонувати до розгляду наступні режими глобального економічного врядування (таблиця 1).

Розглянута система режимів глобального (економічного) врядування є більш сучасною альтернативою запропонованій Вільямсоном в своїй праці 1996 року [12], адже вона в більшій мірі відповідає реаліям сьогодення та сутності процесів, що перетікають в глобальній економіці, про існування якої в 1996 році ще можна було говорити тільки за умови суттєвих припущень.

Варто зазначити, що наразі глобальне врядування міцнішає за умови, якщо воно відповідає внутрішньому стану домінуючих країн. Водночас, більшість глобальних інституцій не в змозі прийняти рішення і, таким чином, вирішити існуючі проблеми, такі як: зміна клімату або реформа фінансової системи, – через те, що існуюча система колективного прийняття рішень зазнає поразки. Ці системні проблеми призводять до збільшення розривів між обіцяними колективними діями та тим, що насправді відбувається [13].

Висновки. Відповідно до результатів поточного дослідження було показано, що економічна категорія «глобальне економічне врядування» еволюціонувала від управління на рівні міжнародних організацій та країн-лідерів до мережевого економічного врядування та інших гібридних форм, як процесу до якого залучені різноманітні економічні актори. Такий розвиток у розумінні глобального економічного врядування був забезпечений, передусім, ускладненням глобального господарювання та новими викликами до системи глобального врядування.

Таблиця 1

Режими глобального економічного врядування

Актор	Критерій в основі	Формальне глобальне врядування	Неформальне глобальне врядування			Змішане глобальне врядування
			Міжнародні неурядові організації Неформальне міжнародне законодавство	Виробничі мережі	Міжурядові мережі	
Відповідність за Вільямсоном	Механізм взаємодії Ступінь формалізованості взаємодії	Надурядові організації	Міжнародні неурядові організації Неформальне міжнародне законодавство	Виробничі мережі	Міжурядові мережі	Гібридні форми
Приклад	ЄБРР, МВФ, СОТ тощо	ЄБРР, МВФ, СОТ тощо	Діяльність клубів країн (БРІКС, БІК, G-20)	Об'єднання виробництв країн БНК	Об'єднання центральних банків задля вирішення проблем світової фінансової кризи	Гібридні форми
		міжнародна організація, що незалежно здійснює розподіл ресурсів задля досягнення своїх цілей ієрархічний механізм міжнародна організація, яка вступає в якості радника або арбітра гібридний (тристоронній) механізм	міжнародні багатосторонні рамкові угоди-гібридний (дво- або тристоронній) механізм міжнародні двосторонні угоди без спеціалізованої організації-наглядача-гібридний (дво-сторонній) механізм; мережа громадських організацій - гібридний (дво- або тристоронній) механізм; клуби, групи країн, що поділяють спільні інтереси - гібридний (дво- або тристоронній) механізм		міжнародна організація, яка вступає в якості радника або арбітра гібридний (тристоронній) механізм	міжнародна організація, яка вступає в якості радника або арбітра гібридний (тристоронній) механізм
Відповідність за Кудріним та Григор'євим	Рівень врядування транзакцій (держави/периватний сектор) Ступінь централізації прийняття рішень	Існує довгострокова взаємозалежність, дво-, три- або багатосторонні механізми регуляції (приклад: регіональні об'єднання, ЄС) Країни делегують прийняття рішень або одній з них, або надурядовій установі, правила якої приймають інші країни (приклад: країни Єврозони в частині монетарної політики)		Існують незалежні ринкові покулі та продаві (приклад: більшість міжнародних ринків товарів та сировини) Існують автономні та взаємозалежні агенти, що функціонують на основі довгострокових угод (приклад: міжнародні ланцюги створення вартості в контексті довгострокової кооперації)	Країни вступають в якості незалежних учасників ринку (приклад: державний ринок облігацій)	Центральні агенти контролюють дії індивідумів та інституцій в різних країнах (приклад: ТНК)

Джерело: складено автором з використанням [11-12]

Список використаних джерел:

1. Егіозарян А.Г. «Governance»: історія концептуалізації поняття. Теорія та практика державного управління. 2015. № 2. С. 98–103.
2. Smelser N.J. and Swedberg R. The handbook of economic sociology / Princeton university press. 2010.
3. Ближковский П., Прантл Й. Глобальное экономическое управление: какие проблемы стоят перед Азией и Европой? // Век глобализации. 2013. № 1. С. 41–46.
4. Глобальное управление: возможности и риски / Отв. ред.: В.Г. Барановский, Н.И. Иванова. М.: ИМЭМО РАН. 2015. 315 с.
5. Higgott R. Economics, politics and (international) political economy: the need for a balanced diet in an era of globalisation. New Political Economy. 1999. 4(1). P. 23–36.
6. Sterian M.G. Global economic governance and states: still important as leaders? / Annals of the University of Oradea, Economic Science Series. 2001. № 21(1).
7. Meléndez-Ortiz R. Reflections on global economic governance at the “start of a new era”. URL: <https://www.ictsd.org/bridges-news/biores/news/reflections-on-global-economic-governance-at-the-%E2%80%9Cstart-of-a-new-era%E2%80%9D>.
8. Barry T. Global Economic Governance: Strategic Crossroads. URL: https://fpif.org/global_economic_governance_strategic_crossroads/.
9. Integrated and coordinated implementation of and follow-up to the outcomes of the major United Nations conferences and summits in the economic, social and related fields. URL: <http://www.un.org/en/ga/62/plenary/followupconf/bkg.shtml>.
10. Boughton J.M., Colin I. Bradford, Jr. Global / Governance: New Players, New Rules. Why the 20th-century model needs a makeover. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2007/12/boughton.htm>.
11. Григорьев Л., Курдин А. Механизмы глобального регулирования: экономический анализ. Вопросы экономики. 2013. № 7.
12. Williamson O.E. The economics of governance. American Economic Review. 2005. 95(2). P. 1–18.
13. Hall R.B., Biersteker T.J. The emergence of private authority in global governance Cambridge University Press-2002. Vol. 85.

УДК 339.9

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-4>**Ніконенко У.М.**

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Української академії друкарства

ОЦІНКА ВПЛИВУ ВОЛАТИЛЬНОСТІ СВІТОВИХ СИРОВИННИХ ЦІН НА ІНВЕСТИЦІЇ ТА ПРИВАТНЕ СПОЖИВАННЯ В КРАЇНАХ-ЕКСПОРТЕРАХ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

У статті здійснено емпіричну оцінку залежності інвестицій та приватного споживання країн-експортерів сировинних ресурсів від волатильності світових сировинних цін. Встановлено, що підвищення світових цін на сировину обмежує інвестиції, причому це стосується як промислових країн, так і країн з нижчим доходом. Отримано, що у більшості випадків негативна залежність від цінового індексу поєднується з подібною реакцією на його волатильність. У досліджуваних країнах виявлено переважно обернену залежність між підвищенням світових цін на сировину та приватним споживанням.

Ключові слова: світова ціна на сировину, волатильність, економічне зростання, інвестиції, приватне споживання, інфляція, країни-експортери природних ресурсів.

В статье осуществлена эмпирическая оценка зависимости инвестиций и частного потребления стран-экспортеров сырьевых ресурсов от волатильности мировых сырьевых цен. Установлено, что повышение мировых цен на сырье ограничивает инвестиции, причем это касается как про-

мышленных стран, так и стран с низким доходом. Получено, что в большинстве случаев отрицательная зависимость от ценового индекса сочетается с подобной реакцией на его волатильность. В исследуемых странах выявлено преимущественно обратную зависимость между повышением мировых цен на сырье и частным потреблением.

Ключевые слова: мировая цена на сырье, волатильность, экономический рост, инвестиции, частное потребление, инфляция, страны-экспортеры природных ресурсов.

An empirical assessment of the dependence of investments and private consumption of raw material by the countries-exporters from the volatility of the world prices on the raw resources has been given. It has been found that prices on the raw materials mostly do not influence the investments (in 13 out of 20 countries studied), while the independence from price volatility is much weaker (only in 8 countries). In most countries, rising of the prices on raw materials restrict investments, and this concerns as the industrialized countries (Canada, South Korea) so the countries with the lower level of income (Mexico, Malaysia, South Africa, Russia). The stimulating influence of raw material prices is statistically significant only in Brazil, although Kazakhstan is close to this dependence. In most cases, the negative dependence on the price index is combined with a similar reaction to its volatility (Canada, South Korea, Mexico, South Africa), but this is not the case with Russia, and in Malaysia and Indonesia, volatility becomes a factor for the investments increasing. There have been observed 10 cases of negative volatility influence of prices on raw materials, including the case with Ukraine. The inverse relationship between the increase in world prices for raw materials and private consumption has been revealed. Only in Georgia a positive direct link, which is a consequence of rising prices on consumer goods, has been clearly seen, but at the same time have been mentioned higher prices for crude oil (this may reflect in the increased demand in neighboring Azerbaijan and Russia). It has been determined that in industrial Canada, the inverse relationship between prices for raw materials and private consumption can be traced to all raw sub-indices – from agrarian raw materials to crude oil. Like in Malaysia, In Mexico and Chile, prices for crude oil and metals are significantly influenced, which is quite natural in terms of the specialization of raw materials exports of both countries. Similarly, higher prices for crude oil limit its consumption in Russia and Kazakhstan, but a significant stimulus effect creates higher volatility of oil prices. Quite unexpectedly, the same effect has been detected in Ukraine, although the volatility of other raw materials does not affect private consumption. From the volatility of crude oil prices, private consumption in Belarus is growing rather quickly.

Keywords: world raw material price, volatility, economic growth, investment, private consumption, inflation, countries-exporters of raw materials.

Постановка проблеми. Перше десятиліття нового століття характеризувалося різким зростанням цін на сировинні товари, згодом спостерігалось стрімке падіння (під час фінансової кризи 2008 року) і подальше зростання з 2009 року. Після чотирьох років відносно стабільних сировинних цін, з червня 2014 року спостерігалось їх суттєве зниження. Такі сплески волатильності породжують невизначеність щодо майбутніх цінових рівнів, ускладнюють інвестування та гальмують економічне зростання, що і робить обрану тематику дослідження актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вплив волатильності світових сировинних цін на економічне зростання в країнах – сировинних експортерах досліджується впродовж десятиліть багатьма вченими, як вітчизняними: Т. Богдан, В. Козюком, С. Корабліним, В. Сіденком, В. Шевчуком, так і зарубіжними, зокрема Н. Апергісом, А. Бергом, Дж. Деном, А. Резітісом, Л. Сервеном, Н. Спатафорю та іншими. Разом з тим, в економічній літературі недостатньо висвітлені питання впливу волатильності світових сировинних цін та невизначеності на динаміку інвестицій та приватного

споживання, зокрема бракує емпіричних оцінок такого впливу, що потребує поглибленого дослідження.

Метою статті є емпіричне оцінювання впливу нестабільності сировинних цін на динаміку інвестицій та приватного споживання в трьох досліджуваних групах країн-експортерів сировинних ресурсів: промислових країнах, країнах з низьким рівнем доходу та країнах колишнього Радянського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, механізми сировинного буму передбачають зміни у структурі доходу. Найперше йдеться про перерозподіл ресурсів на користь сировинного сектора. При цьому зменшення сукупних інвестицій можна очікувати від таких супутніх явищ, як торговельний протекціонізм, макроекономічна нестабільність, поширення корупції та надання переваги короткочасним рішенням в економічній політиці. Водночас приклад Норвегії, Австралії, Канади, Нової Зеландії, а з-поміж країн з нижчим доходом – Чилі, демонструє, що наявність сировинних ресурсів загалом та сировинний бум зокрема не обов'язково супроводжуються зменшенням інвестицій та гальмуванням динаміки еконо-

мічного зростання, якщо надходження від експорту сировини використовуються для продуктивних інвестицій.

Більшість теоретичних моделей передбачають, що зв'язок між макроекономічною нестабільністю та інвестиціями залежить не лише від граничної віддачі на капітал, але й від чинника невизначеності [1]. Не завжди така залежність несприятлива, але ймовірність отримання негативного ефекту зростає на випадок «незворотніх» інвестицій у розробку природних ресурсів, недосконалої конкуренції та відсутності переваг від масштабу виробництва. Відсутність негативного впливу зростаючої волатильності на інвестиції розглядається ознакою дієвості таких альтернативних механізмів впливу на дохід, як ефективність чинників виробництва чи технологічний прогрес [2].

Нестабільність цін на сировину може бути одним з інструментальних чинників не лише інвестиційного процесу, але й приватного споживання. Трансферти для найбільш вразливих верств населення та збільшення урядових інвестицій може бути сприятливим для збільшення зайнятості в несировинних галузях, що запобігатиме деіндустріалізації [3].

На випадок несприятливого зниження цін на сировину, що переважно стає першопричиною циклічного спаду виробництва, кращий перерозподіл доходу дозволяє продовжити у часі фазу економічного піднесення між двома черговими сировинними бумами [4]. Передусім це стосується країн Латинської Америки і Африки.

Отримані емпіричні оцінки показують (табл. 1), що ціни на сировину переважно не впливають на інвестиції (13 з 20 країн), тоді як незалежність від цінової волатильності набагато слабша (лише 8 країн). У більшості країн підвищення цін на сировину обмежує інвестиції, причому це стосується як промислових країн (Канада, Південна Корея), так і країн з нижчим доходом (Мексика, Малайзія, ПАР, Росія). Стимулюючий вплив цін на сировину виявляється на статистично значущому рівні лише у Бразилії, хоча близьким до такої залежності є Казахстан. У більшості випадків негативна залежність від цінового індексу поєднується з подібною реакцією на його волатильність (Канада, Південна Корея, Мексика, ПАР), але цього немає у Росії, а в Малайзії волатильність стає чинником збільшення інвестицій. Подібне спостерігається лише в Індонезії. Випадків негативного впливу волатильності цін на сировину загалом аж 10, включно з Україною.

Для трьох промислових країн і Туреччини залежність інвестицій від цін на сировину з'являється для окремих субіндексів, але такого немає у Білорусії і Казахстані. У більшості країн

залежність інвестицій від волатильності загального індексу цін відбиває вплив цін на сиру нафту. У Таїланді додається залежність від волатильності цін на аграрну сировину, ПАР – від цін на продовольчі товари, а в Україні – від цін на продовольчі товари і металопродукцію. Для Росії з'являється негативна залежність від цін на аграрну сировину і продовольчі товари, але немає залежності інвестицій від нестабільності цін на сиру нафту.

Окрім Південної Кореї і Португалії, у промислових країнах інвестиції зменшуються внаслідок зниження RER, що дуже виразно простежується для загального індексу цін та субіндексів. Подібною оберненою залежністю характеризуються Чилі та Туреччина. Натомість у Росії залежність пряма, що уподібнює до Південної Кореї (в обох країнах збільшенню інвестицій сприяє нижчий обмінний курс). Обернений зв'язок між обмінним курсом та інвестиціями найлегше пояснити виразним переважанням залежності від імпорту технологічних товарів.

Отримані залежності можна використати для обґрунтування часто повторюваної тези, що сприятлива цінова кон'юнктура на світових сировинних ринках не використовується країнами-експортерами для збільшення інвестицій, а це погіршує динаміку довгострокового економічного зростання і (не виключено) перешкоджає диверсифікації економіки. Повною мірою це стосується України.

Вітчизняні інвестиції на рівні нижче 20% від ВВП становлять найнижчий показник з-поміж країн колишнього Радянського Союзу. Подібні невисокі значення мають такі «проблемні» країни, як Аргентина, Бразилія і Португалія. Від початку 1990-х років стрімке зменшення інвестицій стало передвісником майбутніх проблем у ПАР. Водночас слід застерегти від не менш шкідливого «переінвестування». Таке неважко помітити у Малайзії і Таїланді зразка 1990-х років. Останній в часі приклад – це Туреччина, де високі інвестиції тим не менше не перешкодили виникненню серйозних кризових явищ. Разом з тим Південна Корея підтримує інвестиції на високому рівні без будь-яких тривожних макроекономічних симптомів. Загалом можна узагальнити, що інвестиції в межах 20-25% від ВВП – це той мінімум, який необхідно відновити в Україні.

На прикладі промислових країн зі сировинним експортом не можна стверджувати, що частка інвестицій у ВВП знижується з переходом до «нової» економіки. Частково про таке можна стверджувати для Австралії, але у Новій Зеландії інвестиції зростають, а в Канаді стабілізувалися на досить високому рівні 23-24% від ВВП, який, до речі, відповідає нинішньому

Таблиця 1

Оцінки залежності інвестицій країн-експортерів сировинних товарів від волатильності світових цін на сировину

Країна	Незалежна змінна – індекс цін на сировину								
	rscmt			prawt			brentt		
	β_1	β_2	γ_1	β_1	β_2	γ_1	β_1	β_2	γ_1
I. Промислові країни									
Австралія	-0,015 (-0,48)	-0,001 (-0,01)	-0,156 (-1,77*)	-0,058 (-1,25)	1,367 (1,67*)	-0,166 (-2,12**)	-0,014 (-0,78)	0,013 (0,29)	0,013 (-2,07**)
Канада	-0,033 (-2,06**)	-0,189 (-2,63***)	-0,107 (-1,75*)	-0,037 (-1,37)	-0,175 (-0,22)	-0,198 (-3,34***)	-0,015 (-1,87*)	-0,038 (-2,12**)	-0,20 (-3,87***)
Південна Корея	-0,040 (-2,21**)	-0,153 (-2,42**)	0,115 (1,98*)	–	–	–	-0,023 (-1,93*)	-0,057 (-1,92*)	0,098 (1,70*)
Португалія	-0,017 (-0,58)	-0,012 (-0,10)	0,267 (0,63)	0,044 (0,88)	-1,937 (-1,99*)	0,280 (0,65)	-0,009 (-0,50)	-0,030 (-0,59)	0,303 (0,70)
Нова Зеландія	0,015 (0,51)	-0,035 (-0,26)	-0,164 (-1,66*)	0,011 (0,23)	-3,018 (-1,26)	-0,208 (-2,20**)	0,011 (0,56)	0,073 (0,33)	-0,031 (-2,83***)
II. Країни з низьким рівнем доходу									
Аргентина	0,058 (1,36)	-0,324 (-1,95*)	0,022 (0,45)	0,168 (2,68***)	-0,251 (-0,28)	0,013 (0,29)	0,027 (1,04)	-0,168 (-1,82*)	0,035 (0,78)
Бразилія	0,066 (2,08**)	-0,177 (-1,48)	-0,029 (-0,61)	0,148 (2,71***)	-0,150 (-0,16)	-0,022 (-0,48)	0,036 (1,88*)	-0,122 (-1,60)	-0,031 (-0,65)
Мексика	-0,063 (-2,65**)	-0,219 (-2,41**)	0,048 (0,54)	-0,121 (-2,62**)	0,685 (0,21)	-0,075 (-0,92)	-0,039 (-2,44**)	-0,104 (-1,87*)	0,021 (0,23)
Чилі	-0,053 (-1,26)	-0,345 (-2,37**)	-0,281 (-2,08**)	-0,120 (-1,65*)	-0,432 (-0,38)	-0,348 (-2,59***)	-0,024 (-0,95)	-0,142 (-1,50)	-0,285 (-2,1**)
Індонезія	-0,004 (-0,19)	0,254 (2,88***)	-0,035 (-0,72)	-0,053 (-1,24)	1,363 (1,69*)	-0,016 (-0,20)	-0,053 (-1,23)	0,114 (2,84***)	-0,034 (-0,88)
Таїланд	0,007 (0,71)	-2,845 (-6,70***)	-0,404 (-0,92)	0,007 (0,71)	-2,845 (-6,7***)	-0,404 (-0,92)	-0,013 (-0,18)	-1,090 (-5,48***)	-0,528 (-1,13)
Малайзія	-0,072 (-2,32**)	0,217 (2,0**)	-0,103 (-0,53)	-0,119 (-2,03**)	1,236 (1,28)	-0,084 (-0,47)	-0,037 (-1,77*)	1,140 (1,84*)	-0,094 (-0,52)
ПАР	-0,165 (-1,70*)	-0,050 (-4,35***)	-1,258 (-1,54)	-0,046 (-0,41)	-2,440 (-1,45)	-1,206 (-1,58)	-0,020 (-0,60)	-0,289 (-2,09**)	0,180 (1,44)
Туреччина	0,059 (1,29)	-0,107 (-0,57)	-0,286 (-4,4***)	0,012 (0,16)	1,317 (0,98)	-0,274 (-4,18***)	0,024 (0,88)	-0,052 (-0,62)	-0,287 (-4,5***)
III. Країни колишнього Радянського Союзу									
Білорусь	-0,085 (-1,02)	0,238 (0,79)	-0,097 (-0,91)	-0,175 (-1,18)	-0,146 (-0,06)	-0,067 (-0,81)	-0,052 (-0,98)	0,001 (0,47)	-0,097 (-0,90)
Грузія	-0,149 (-1,34)	-1,051 (-2,66***)	0,194 (0,45)	-0,211 (-1,03)	1,022 (0,29)	0,367 (0,86)	-0,092 (-1,29)	-0,421 (-2,28**)	0,158 (0,36)
Молдова	-0,191 (-1,58)	-2,526 (-5,19***)	0,208 (0,76)	-0,238 (-0,95)	1,028 (0,23)	0,509 (1,56)	-0,116 (-1,56)	-0,926 (-4,20**)	0,295 (1,04)
Казахстан	0,177 (1,44)	0,504 (1,22)	0,123 (0,61)	0,349 (1,67*)	-0,711 (-0,20)	0,078 (0,37)	0,085 (1,12)	0,192 (1,02)	0,125 (0,61)
Росія	-0,069 (-1,74*)	-0,125 (-0,77)	0,148 (2,31**)	-0,078 (-1,16)	-6,071 (-1,83*)	0,141 (2,25**)	-0,047 (-1,99**)	-0,061 (-0,79)	0,116 (1,67*)
Україна	-0,024 (-0,40)	-0,540 (-3,06***)	0,055 (0,41)	-0,140 (-1,41)	-5,753 (-1,25)	0,088 (0,63)	-0,019 (-0,48)	-0,313 (-2,88***)	0,041 (0,36)

Примітка: в дужках подано t-статистику; *, **, *** означає статистичну значущість на рівні 10, 5 і 1% відповідно.

нижчому рівню інвестицій в Австралії. Якщо високі інвестиції можна пояснити специфікою сировинної орієнтації, то Південна Корея явно заперечує такий висновок, як і решта країн Південно-Східної Азії.

Варто погодитися з тими українськими експертами, що закликають до радикального збільшення інвестицій, а в такому контексті – до збільшення заощаджень [5, с. 76–78]. На найбільш розвинуті країни світу (ОЕСР), де частка інвестицій у 2015–2016 р. впала нижче 20% від ВВП орієнтуватися не варто, якими б не були пояснення щодо можливості підтримання економічного зростання за відносно низького рівня інвестицій у фізичний капітал (новітні досягнення у сфері логістики виробництва та збуту, наявність розвинутих фінансових ринків, завершення п'ятої К-хвилі та початок впровадження нових технологій майбутнього, більшість з яких перебуває у фазі конкуренції з традиційними технологічними рішеннями тощо).

Збільшення заощаджень з необхідністю передбачає обмеження приватного споживання. З-поміж країн колишнього Радянського Союзу за цим показником Україна перебуває на рівні Грузії. Вищий рівень приватного споживання має лише Молдова, теж мала відкрита економіка з аграрною орієнтацією. Показники частки приватного споживання у Білорусі, Росії та Казахстані набагато нижчі, приблизно на рівні Малайзії і Таїланду. Не набагато вищим є показник Індонезії. Загалом рівень приватного споживання в Україні перебуває на рівні промислових країн, перевершуючи навіть показник країн Латинської Америки.

На поверхні існує чимало ознак того, що основною проблемою для сучасної української економіки стало надмірне і примітивне споживання, яке не супроводжується акумуляцією людського капіталу, але зауважена «вакханалія марнотратного споживання» що настала після 2005 р. [5, с. 76–78], стосується не лише «верхів», але й «низів». З іншого боку, не варто захоплюватися високим рівнем інвестицій у 1992–2004 рр., у «період важких випробувань початкового періоду переходу до ринку» (на рівні високодинамічних країн Східної Азії), адже відомо, якими були ті вітчизняні інвестиції, і як завершився період 1990-х років у Південно-Східній Азії. Гостра фінансова криза 1997–1998 рр. була неминучим наслідком інвестиційного «перегріву» економіки.

Існує спокуса назвати одним з пояснень стрімкого збільшення приватного споживання в 2005–2009 рр., а згодом 2011–2012 рр. (після значного зменшення в 2010 р.), сприятливу цінову кон'юнктуру на світових сировинних

ринках, але це не так. Емпіричні оцінки виявляють, що в Україні підвищення світових цін на сировину зумовлює не підвищення, а зниження частки приватного споживання у ВВП (табл. 2). Отриманий від'ємний коефіцієнт β_1 один з найвищих у вибірці країн (за цим параметром Україну випереджає лише Казахстан). Також немає сприятливої залежності від підвищеної волатильності цін на сировину, як це спостерігається у тому ж Казахстані, Білорусі, Грузії і Росії. Лише у Молдові підвищена волатильність сировинних цін призводить до зменшення частки приватного споживання у ВВП.

Загалом обернена залежність між підвищенням світових цін на сировину і приватним споживанням виразно переважає. Лише Грузія засвідчує сприятливий прямий зв'язок, що цілком очікувано стає наслідком подорожчання продовольчих товарів, але разом з тим й вищих цін на сиру нафту (це може відбивати підвищений попит в сусідньому Азербайджані та Росії). Примітно, що у промисловій Канаді обернений зв'язок між цінами на сировину і приватним споживанням простежується для всіх сировинних субіндексів – від аграрної сировини до сирої нафти. Подібно у Малайзії. У Мексиці та Чилі вагомо впливають ціни відповідно на сиру нафту і метали, що цілком природно з погляду відповідної спеціалізації сировинного експорту обох країн. Так само вищі ціни на сиру нафту обмежують споживання у Росії та Казахстані, але на відміну від нафтодобувної Мексики та Індонезії, значний стимулюючий ефект створює підвищена волатильність нафтових цін. Досить несподівано подібний ефект простежується в Україні, хоча волатильність інших сировинних товарів не впливає на приватне споживання. Від волатильності цін на сиру нафту не менше зростає приватне споживання у Білорусі.

Отже, нестабільність загального індексу цін на сировину $pcomt$ стимулює приватне споживання у семи країнах (Канада, Бразилія, Мексика, Білорусь, Грузія, Казахстан, Росія), а протилежну причинність отримано лише для Молдови і Чилі. В усіх випадках отримані статистично значущі коефіцієнти β_2 найвищі для країн колишнього Радянського Союзу. Відсутність такої залежності для України – це виняток для пострадянських країн.

Якщо переважно обернена залежність між волатильністю цін на сировину та інвестиціями відповідає результатам інших досліджень [6–8], і може пояснюватися вартістю інвестицій, то важче пояснити стимулюючий ефект від волатильності цін на сировину для приватного споживання. Це може бути наслідком або зрослих надходжень до бюджету, що дозволяють збільшити трансферти для населення, або адміні-

Таблиця 2
Оцінки залежності приватного споживання країн-експортерів сировинних товарів від волатильності світових цін на сировину

Країна	Незалежна змінна – індекс цін на сировину					
	rcomt			rbrentt		
	β_1	β_2	γ_1	β_1	β_2	γ_1
I. Промислові країни						
Австралія	-0,002 (-0,32)	0,043 (1,19)	-0,238 (-2,17**)	-0,012 (-0,92)	0,219 (0,64)	-0,259 (-1,75*)
Канада	-0,034 (-5,31***)	0,084 (3,10***)	-0,218 (-3,14**)	-0,067 (-5,23***)	0,127 (0,58)	-0,023 (-0,19)
Південна Корея	0,009 (0,96)	-0,024 (-0,71)	-0,191 (-1,05)	-	-	-
Португалія	-0,002 (-0,38)	-0,025 (-0,76)	0,168 (1,56)	0,004 (0,31)	0,252 (0,78)	0,124 (1,04)
Нова Зеландія	-0,011 (-1,03)	-0,017 (-0,43)	0,252 (1,56)	-0,010 (-0,56)	-0,564 (-1,39)	0,444 (2,07**)
II. Країни з низьким рівнем доходу						
Аргентина	0,001 (0,02)	0,022 (0,39)	-0,119 (-6,45***)	0,014 (0,50)	0,365 (0,96)	-0,124 (-6,62***)
Бразилія	-0,007 (-0,51)	0,091 (1,71*)	0,003 (0,03)	-0,031 (-1,30)	-0,384 (-0,58)	0,105 (0,78)
Мексика	-0,017 (-1,66*)	-0,014 (-0,39)	-0,296 (-2,17**)	-0,010 (-0,50)	-0,048 (-0,10)	-0,179 (-1,09)
Чилі	-0,026 (-1,67*)	-0,110 (-1,87*)	0,372 (2,04**)	-0,011 (-1,38)	-0,914 (-1,44)	0,502 (2,37**)
Індонезія	-0,034 (-2,17**)	0,001 (0,02)	-0,070 (-0,20)	-0,048 (-1,81*)	-0,437 (-0,67)	-0,017 (-0,14)
Таїланд	-0,019 (-0,88)	-0,027 (-0,47)	-0,098 (-0,43)	-0,073 (-2,45**)	-0,440 (-0,82)	0,039 (0,18)
Малайзія	-0,066 (-3,92***)	0,147 (2,33**)	0,171 (0,76)	-0,112 (-3,52***)	0,659 (1,05)	0,225 (0,80)
ПАР	0,042 (1,57)	-0,031 (-0,09)	0,045 (0,41)	-0,001 (-0,01)	-0,505 (-0,42)	0,154 (0,87)
Туреччина	0,002 (0,08)	-0,093 (-1,01)	-0,057 (-1,98*)	0,008 (0,22)	-0,405 (-0,50)	-0,047 (-1,39)
III. Країни колишнього Радянського Союзу						
Білорусь	0,008 (0,24)	0,408 (3,30***)	-0,142 (-2,36***)	0,037 (0,62)	2,016 (1,30)	-0,166 (-1,7*)
Грузія	0,100 (1,88*)	0,419 (2,25**)	-0,105 (-0,40)	0,085 (0,88)	-1,586 (-0,96)	0,155 (0,51)
Молдова	0,014 (0,32)	-0,548 (-2,82***)	-0,081 (-0,75)	0,030 (0,35)	0,308 (0,19)	-0,039 (-0,34)
Казахстан	-0,148 (-2,31**)	0,615 (2,42**)	-0,798 (-2,23**)	-0,384 (-3,56**)	3,275 (1,19)	-0,338 (-1,98*)
Росія	-0,085 (-3,38***)	0,355 (3,17***)	-0,118 (-2,34**)	-0,116 (-2,36***)	1,251 (1,53)	-0,166 (-2,72***)
Україна	-0,120 (-3,32***)	0,156 (1,17)	-0,049 (-0,42)	-0,182 (-2,82**)	0,389 (0,30)	-0,054 (-0,42)

Примітка: в дужках подано t-статистику; *, **, *** означає статистичну значущість на рівні 10, 5 і 1% відповідно.

стративних обмежень, або випереджуючого зростання заробітної плати під впливом активних профспілок чи політиків, що переймаються власною виборчою перспективою. Таку причинність найлегше простежити, принаймні гіпотетично, для цін на аграрну сировину і продовольчі товари. З іншого боку, нестабільність сировинних цін мала б схилити бізнес до підвищення цін, а вища інфляція – це стандартний чинник нижчого приватного споживання, навіть попри зростання номінальної заробітної плати [9]. Оскільки прямий зв'язок між цінами на сировину та інфляцією є переконливим (за винятком Чилі), отримані результати становлять певні труднощі для аналітичної інтерпретації. Не виключено, що очікуваний обернений зв'язок між нестабільністю цін на сировину і приватним споживанням насправді реалізовується опосередковано – через дохід у користуванні (після оподаткування), який, зі свого боку, визначається рівнем ВВП (обернений зв'язок між волатильністю цін на сировину і цим показником простежується дуже виразно).

Обернена залежність від інфляції, як це передбачають стандартні макроекономічні залежності, притаманна приватному споживанню як промислових країн (Австралія, Канада), так і країн з нижчим доходом (Аргентина, Мексика, Туреччина) і колишнього Радянського Союзу (Білорусь, Казахстан, Росія). Проте цього немає в Україні, як і в Грузії та Молдові. Одним з пояснень може бути аграрна орієнтація цих економік та поширення невеликих селянських господарств, що вирощують продукцію для власного вжитку і на локальні ринки, а іншим – поширення доларизації та значні надходження від працюючих за кордоном. Хоча інфляція призводить до зниження купівельної спроможності для отримувачів доходу в національній грошовій одиниці, супутня девальвація грошової одиниці має протилежний вплив на власників іноземної валюти. Відповідно втрати однієї категорії споживачів компенсуються виграшем інших – власників іноземної валюти, так що немає обмежуючого ефекту від прискорення інфляції.

Зі залежностями для інших країн виразно контрастує пряма залежність між інфляцією і

приватним споживанням у Чилі. Це може пояснюватися поширенням формальних і неформальних механізмів індексації заробітної плати, що отримали поширення у цій країні.

Загалом залежність інвестицій і приватного споживання від цін на сировину не виглядає надто поширеною – 7 і 9 випадків, відповідно. Залежність від чинника волатильності сировинних цін стає більшою для інвестицій (12 країн), тоді як кількість країн зі залежністю для споживання не змінюється – 9. Лише у Бразилії інвестиції сприятливо залежать від цін на сировину, а у двох азійських країнах – Індонезії та Малайзії – від їхньої волатильності. Всупереч більшості досліджень, залежність приватного споживання від світових цін обернена, тоді як все навпаки для залежності від їхньої волатильності.

Висновки. Переважно підвищення світових цін на сировину обмежує інвестиції, причому це стосується як промислових країн (Канада, Південна Корея), так і країн з нижчим доходом (Мексика, Малайзія, ПАР, Росія). Виняток становить лише Бразилія. Випадків негативного впливу волатильності цін на сировину загалом аж 10, включно з Україною. У більшості країн залежність інвестицій від волатильності загального індексу цін відбиває вплив цін на сиру нафту. У Таїланді додається залежність від волатильності цін на аграрну сировину, у ПАР – від цін на продовольчі товари, а в Україні – від цін на продовольчі товари і металопродукцію.

У досліджуваних країнах переважає обернена залежність між підвищенням світових цін на сировину та приватним споживанням. Водночас цінова нестабільність сприяє збільшенню приватного споживання у семи країнах (Канада, Бразилія, Мексика, Білорусь, Грузія, Казахстан, Росія), тоді як обернену залежність виявлено лише для Молдови і Чилі. Відсутність досить сильної залежності приватного споживання від нестабільності світових цін для України – це виняток для пострадянських країн. Обернена залежність від інфляції притаманна приватному споживанню як промислових країн, так і решти країн. Такого немає в Україні, Грузії та Молдові, що може пояснюватися аграрною орієнтацією цих економік, поширенням доларизації або значними надходженнями від працюючих за кордоном.

Список використаних джерел:

1. Dehn J. Commodity Price Uncertainty and Shocks: Implications for Economic Growth / J. Dehn // Working Paper Series. – London: Centre for the Study of African Economies, 2000. No. 10. 47 p.
2. Servén L. Macroeconomic Uncertainty and Private Investment in LDCs: An Empirical Investigation / L. Servén // Research Working Paper. – Washington, DC: World Bank, 1998. No. WPS 2035. 38 p.
3. Excessive commodity price volatility: Macroeconomic effects on growth and policy options // Contribution from the UNCTAD secretariat to the G20 Commodity Markets Working Group, 2012. 51 p.
4. Berg A. Global Shocks and their Impact on Low-Income Countries: Lessons from the Global Financial Crisis / A. Berg, C. Papageorgiou, C. Pattillo, M. Schindler, N. Spatafora, H. Weisfeld // DIIS Working Paper. – Copenhagen: Danish Institute for International Studies. 2011. No. 07. 55 p.

5. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України: аналітична доповідь / В. Сіденко (керівник проекту) та ін. – К.: Заповіт, 2017. 182 с.; Sidenko V. Strukturni transformatsii u svitovii ekonomitsi: vyklyky dlia Ukrainy. K.: Zapovit, 2017. 182 p.
6. Koetse M.J. The Impact of Uncertainty on Investment: A Meta-Analysis / M.J. Koetse, H. de Groot, R. Florax // TI Discussion Paper Amsterdam. Rotterdam: Tinbergen Institute, 2006. No 060/3. 27 p.
7. Fuss C. Firms' Investment Decisions in Response to Demand and Price Uncertainty / C. Fuss, F. Vermeulen // ECB Working Paper. 2004. No. 347. 27 p.
8. Keay I. The Impact of Commodity Price Volatility on Resource Intensive Economies / I. Keay // Queen's Economics Department Working Paper. Kingston, Ontario: Queen's University, 2010. No. 127. 44 p.
9. Apergis N. Food Price Volatility and Macroeconomic Factors: Evidence from GARCH and GARCH-X Estimates / N. Apergis, A. Rezitis // Journal of Agricultural and Applied Economics. 2011. Vol. 43(1). P. 95–110.

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

УДК 330.12

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-5>**Сикорский А.И.**кандидат технических наук,
заместитель генерального директора по экономике,
инвестициям и внешнеэкономической деятельности
Концерна «Техвоенсервис»**ПИСЬМЕННОСТЬ КАК ВИД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

До настоящего времени никто не рассматривал письменность в качестве экономического вида деятельности. Традиционно, это был объект исследований для историков и филологов. В данной статье показано, что письменность следует рассматривать как экономический объект. Предложена универсальная модель письменности, которая дает возможность исследовать и прогнозировать развитие глобального рынка письменности или его национальных сегментов. Были определены и проанализированы все продукты письменности. Показан приблизительный объем древних рынков письменности и какой документооборот на них существовал. Показан приблизительный объем рынка письменности в древности. Дана количественная оценка для сравнения конкурентоспособности разных видов письменности.

Ключевые слова: письменность, экономическая деятельность, модель, рынок.

Дотепер ніхто не розглядав писемність в якості економічного виду діяльності. Традиційно, це був об'єкт досліджень для істориків та філологів. В цій статті показано, що писемність є економічною діяльністю. Запропонована універсальна модель писемності, яка дає можливість досліджувати та прогнозувати розвиток глобального ринку писемності або його національних сегментів. Були встановлені та проаналізовані всі продукти писемності. Показано приблизний об'єм стародавніх ринків писемності та який документообіг на них існував. Надано кількісну оцінку порівняння конкурентоспроможності різних видів писемності.

Ключові слова: писемність, економічна діяльність, модель, ринок.

Until now, no one considered writing as an economic type of activity. Traditionally, it was the object of research for historians and philologists. This article shows that writing should be considered as an economic object. A universal model of writing is proposed, which makes it possible to investigate and predict the development of the global writing market or its national segments. All writing products are identified and analysed. The approximate volume of the ancient writing markets and what kind of document circulation existed on them are shown. The approximate size of the market for writing in antiquity is shown. A quantitative assessment is given to compare the competitiveness of different types of writing. Identifying, describing, and researching a new type of economic activity is always an urgent task in the study of the national and global economy. The definition of economic activity, which, because of its complexity and centuries-old history (more than 10500 years), was hidden from the attention of researchers, makes it possible to see and reassess the impact of economic factors on the development of the economy as a whole and its individual industries in the past and today. Given the current trends in the use of artificial intelligence in scientific research, the modelling of writing is also an important task in building an artificial intelligence system for researching this type of activity and predicting its development. The specificity of the study of a new type of economic activity is the absence of literary sources, on the basis of which the author could analyse the state of research in this area and what unsolved problems are facing science in this area. So far, writing has been studied as a scientific object by historians and philologists. Archaeologists delivered written records; historians put forward and substantiated various hypotheses and theories about the origin of writing. In terms of history, writing modelling allows for a new explanation of known historical facts, answering questions about the origin of various types of writing, showing the history, chronology of documenting and developing various types of trade and postal operations, as well as showing historians and archaeologists what factors should be paid attention when interpreting new finds. The definition of writing within this model allows historians to attribute both Mayan talking knots and tokens of the ancient peoples of Mesopotamia, Central Asia, and China to the written language. For the purposes of artificial intelligence, the presented model allows us to formalize the process of transmitting messages in space and time. Within the proposed writing model, the influence of economic factors in various educational systems remains unclear. Historically, there remains an open question about the origin of Chinese writing and forecasts of the future fate of this last remaining type of pictographic writing.

Keywords: writing, economic activity, model, market.

Постановка проблеми. Выявление, описание и исследование нового вида экономической деятельности всегда является актуальной задачей в исследовании национальной и мировой экономики. Определение экономической деятельности, которая в силу своей многокомпонентности и многовековой истории (более 10500 лет) скрывалась от внимания исследователей, позволяет увидеть и по-новому оценить влияние экономических факторов на развитие экономики в целом и отдельных её отраслей в прошлом и сегодня. Учитывая современные тенденции использования искусственного интеллекта в научных исследованиях, моделирование письменности является также важной задачей в построении системы искусственного интеллекта для исследования этого вида деятельности и прогнозирования его развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Спецификой исследования нового вида экономической деятельности является отсутствие литературных источников, на основании которых автор мог бы провести анализ состояния исследований в этой области и какие нерешённые проблемы стоят перед наукой в данной области. До настоящего времени, письменность изучалась как научный объект историками и филологами. Археологи доставляли памятники письменности, историки выдвигали и обосновывали различные гипотезы и теории о происхождении письменности. Филологи выстраивали различные модели генезиса различных видов письменности [2; 5; 13]. В рамках этих моделей до сих пор не был получен однозначный ответ кто, когда и зачем изобрел определённый вид письменности. Соответственно, не было возможности обнаружить факторы, влияющие на появление, развитие письменности и прогнозировать направления её развития. Анализ публикаций показал так же отсутствие общепринятого и обоснованного определения письменности [1]. Предложение Bagley R.W. рассматривать письменность на «других физических принципах» [13] пока не нашло отклика в дальнейших исследованиях. Экономическая наука в данных исследованиях не принимала участия и литературные и другие источники по этой теме автору не известны.

Цель данного исследования показать, что письменность следует рассматривать как экономическую деятельность. Представить разработанную автором модель письменности, которая даёт возможность прогнозировать направления развития этого вида деятельности в будущем, и сравнивать различные виды письменности с помощью экономических критериев. Данная модель поможет достоверно реконструировать генезис различных видов письменности (клино-

пись, египетские иероглифы, китайские иероглифы), чтобы показать, как влияли экономические факторы на их генезис.

В ходе проведенного исследования были получены следующие результаты:

1. Показано, что письменность является экономическим видом деятельности, где есть производство, распределение и потребление продукции.

2. Построена информационная модель этого вида деятельности, описывающая все виды известных письменностей.

3. Определены семь основных видов продукции данной деятельности. Дано определение основной функции письменности.

4. Дана методика расчета числового показателя конкурентоспособности для отдельного вида письменности.

5. Определены экономические факторы, влияющие на развитие письменности.

6. Даны приблизительные масштабы рынка продукции письменности в древности.

7. Определены статьи затрат для расчета стоимости продукции.

Изложение основного материала исследования. Моделирование письменности.

Описание модели. Необходимость создания новой модели письменности была продиктована несколькими причинами. Различные подходы описания письменности, известные из филологической литературы [1], не включали в себя множество существенных компонентов. Например, нигде не учитывалась необходимость согласования кода сообщения между получателем и отправителем, а без этого компонента вообще система не работает. Любая жизнеспособная модель системы должна включать в себя необходимое и достаточное число элементов для существования и выполнения ею своей главной функции. Элементы модели должны взаимодействовать между собой по четким алгоритмам, описывающим все процессы и условия их поведения. Поэтому автором было принято решение самостоятельно разработать модель, лишенную вышеприведенных недостатков.

Из известных способов описания моделей систем, была выбрана алгоритмическая форма для описания процесса жизнедеятельности письменности без привязки к конкретной письменности, но описывающей все черты реально существующих письменностей.

Несмотря на различные подходы в описание письменности авторы были солидарны в одном, что основная функция письменности это передача сообщения в пространстве и времени [5]. Таким образом, любой процесс передачи начинается с момента, когда у отпра-

вителя есть сообщение, которое надо отправить получателю, который находится в удаленном от отправителя месте, так что прямая звуковая или зрительная связь между ними невозможна. То есть, сообщение в звуковой форме нужно зафиксировать на каком-либо носителе для передачи его в пространстве на какое-то время, достаточное чтобы сообщение на носителе сохранилось полностью на время передачи его получателю и прочтения, а если надо и для архивации. Далее носитель с сообщением передается в пространстве к месту расположения получателя, и получатель использует носитель с сообщением для воспроизведения сообщения в первоначальном виде. Теперь рассмотрим детально каждый элемент процесса.

1. **Возникновение потребности** передачи сообщения в пространстве и времени.

2. **Выбор технологии фиксации.** Этот выбор осуществляется согласно требованиям к результату фиксации, и в результате которого выбирается носитель и инструмент фиксации.

3. **Выбор кода для фиксации сообщения на носителе.** Код выбирается совместно отправителем и получателем, согласно требованиям к нему среди уже известных кодов, или создается для данного конкретного сообщения.

4. **Обучение отправителя технологиям фиксации и кодирования сообщения** либо поручение произвести работу по фиксации кому-то другому, кто прошел данное обучение.

5. **Фиксация сообщения обусловленным кодом на носителе** с помощью инструмента фиксации.

6. **Передача носителя с сообщением от отправителя к получателю** в пространстве и времени.

7. **Обучение получателя технологии декодирования сообщения** с носителя в изначальную форму сообщения либо поручение произвести работу по декодированию кому-то другому, кто прошел данное обучение.

8. **Получение носителя с сообщением получателем** через средства коммуникации.

9. **Декодирование сообщения** в изначальную форму.

10. **Получение сообщения получателем в исходной форме.**

11. **Архивизация сообщений.** Изготовление средств архивизации согласно требованиям к хранению носителя сообщения. Или уничтожение носителя по соображениям конфиденциальности.

Примечание: Для каждого вида письменности набор требований по каждому пункту модели уникальн и изменяется в течение ее жизни. Поэтому с учетом вида продукции надо

строить детальную модель, учитывающую все требования в каждом пункте.

Было установлено, что представленные в пп.2-11 технологические процессы являются материало- и трудоемкими, и поэтому, требуют материальных затрат. Следовательно, помимо чисто технических требований, необходимо добавить экономические факторы (затраты времени, стоимость труда, стоимость материалов, стоимость передачи сообщения, стоимость обучения). Условием начала процесса служат как наличие потребности в передаче сообщения, так и наличие материальных ресурсов для осуществления данной передачи. Причем, *фактор наличия материальных ресурсов является определяющим.*

Как видно из вышеприведенного процесса, лингвистические модели описывает только процессы, происходящие в п. 3, то есть рассматривает системы кодирования сообщения, при этом упуская из виду оставшиеся пункты, и не детализирует все требования к данному процессу, что не позволяет прогнозировать развитие событий на перспективу. За годы существования лингвистических моделей, с их помощью так и не были найдены ответы на ключевые вопросы о происхождении письменности, так как они не учитывают всех процессов в изучаемом объекте. Возможности лингвистической модели ограничиваются констатацией фактов из истории развития систем кодирования сообщений. Обобщения этих фактов позволило нам выйти за пределы этих моделей и создать более полную модель письменности.

Приведенная модель письменности описывает реальные системы письменности, которые являются динамическими развивающимися системами с обратной связью. В рамках таких систем не стоит вопрос о предшественниках письменности, поскольку функционирование таких систем не начинается с развитой системы кодирования сообщений. Первоначальная система кодирования сообщений, с которой начинается функционирование системы письменности, может быть любая, но поскольку она выполняет свою функцию в пределах первоначальных требований, то она продолжает свое существование. С изменением требований, на каком либо этапе ее существования, начинают изменяться и ее компоненты. Система начинает свою жизнь с момента соединения всех необходимых компонентов как ответ на потребность в передаче сообщения в пространстве и времени и заканчивает свое существование, когда исчезает надобность в функции системы письменности у заказчика.

Анализ полученной автором модели позволяет предположить, что письменность скорее

экономическая, чем филологическая деятельность, где есть продукция, производство и распространение продукции. С другой стороны, поскольку письменность, включает в себя такие секции КВЭД как С, Н, J, G, M, P, O [14], которые в едином комплексе как один вид деятельности никогда не рассматривались, то требовалось проверить гипотезу об экономической деятельности. Поскольку современных исследований по этому вопросу не проводилось, то автору пришлось проанализировать исторические факты из области генезиса трех видов письменности (шумерская клинопись, египетские иероглифы, китайские иероглифы).

Следует отметить, что данная модель состоит из необходимого и достаточного числа компонент и удаление хотя бы одного компонента приводит к невозможности выполнения главной функции письменности.

Анализ продукции письменности

В нижеприведенной таблице показаны результаты анализа основных видов продуктов письменности на носителях для визуального кода.

Анализ показывает, что у каждого продукта есть непосредственный или условный отправитель. В одном случае (договора), отправитель и получатель обмениваются между собой копиями договора, и в этом случае отправитель является также получателем своего экземпляра договора. Для надписей на монументах, предметах и для книг конкретный получатель не известен, но определен как лицо предположительно заинтересованное этим продуктом. В случае писем, как показывает практика, носитель для визуального кода может использоваться и в качестве носителя для невидимых чернил, которые превращаются в видимые при определенных условиях как технология сохранения конфиденциальности. Для надписей на монументах и предметах могут применяться визуальные коды, согласованные только с определенным получателем или группой получателей или размещение визуального кода в скрытых местах в качестве технологии соблюдения конфиденциальности. Для произведений, где могут применяться технологии для сокрытия визуального кода, соответственно применяются другие технологии чтения, отличные от обычных. Тоже касается самого визуального кода, предназначенного для узкой группы людей (криптографический код). Для него тоже используется иная техника чтения. Следует отметить, что сообщение может размещаться на нескольких носителях (жетоны, таблицы, свитки, книги). И на каждом носителе может быть только один знак кода.

Обобщения, которые вытекают из нижеприведенной таблицы следующие:

- Наличие отправителя и получателя, технологии передачи и технологии соблюдения конфиденциальности, согласование кода отправителем и получателем, технологии и инструмента чтения кода свидетельствует, что все эти виды письменных произведений соответствуют определению сообщения, которое передается в пространстве.

- Наличие носителя и применение технологий нанесения на него визуального кода и архивации, свидетельствует о передаче сообщения во времени.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что письменность – это **процесс** изготовления и передачи сообщения, закодированного визуальным кодом, в пространстве и времени от отправителя к получателю через доступные средства связи. Современной науке известны не только визуальные, но и невидимые коды на визуально невидимых носителях, например, электро-магнитные волны. Поэтому, с учетом этого факта, определение письменности должно быть таким: **Письменность – это процесс изготовления и передачи сообщения, закодированного определенным кодом, в пространстве и времени от отправителя к получателю через доступные средства связи.** Таким образом, главная функция письменности **это процесс изготовления и передачи сообщения, в пространстве и времени.**

Письменность как экономическая деятельность. Как следует из определения экономической деятельности [16] она включает в себя три компоненты – производство, распространение и потребление продуктов производства. Проанализируем последовательно каждую компоненту.

Производство. Производственные процессы в письменности состоят из нескольких блоков операций. Это 1) производство носителя сообщения и инструментов нанесения сообщения на носитель; 2) разработка и согласование кода сообщения; 3) работы по нанесению сообщения на носитель в избранном коде. В результате этих операций появляется любой из семи видов продукции. Данные блоки операций соответствуют следующим видам деятельности представленным в КВЭД – С, М, Р [14].

Распространение. Распространение продуктов письменности, для разных продуктов отличается друг от друга. За исключением надписей на монументах и указателях все остальное может перемещаться в пространстве через почтовые сообщения (код КВЭД – Н). Кроме этого лексические списки, учебники, словари, азбуки, книги, журналы, газеты, надписи на предметах могут распространяться посредством торговли (код КВЭД – G). Надписи на монументах и указателях распространяются

Ітогова таблиця видів письмової продукції

Вид письмового произведения/ Компоненты	письмо, сообщения открытки, записки	договор и другие аналогичные документы	лексические списки, учебники, словари, азбуки	монументальные надписи, указатели	надписи на предметах	книги, журналы, газеты	распоряжения, и другие аналогичные документы
Отправитель	X	Он же получатель	X	Условно определенный	X	X	X
Получатель	X	Он же отправитель	X	Условно определенный	Условно определенный	Условно определенный	X
Носитель	Для визуального кода, для невидимого кода	Для визуального кода	Для визуального кода	Для визуального кода	Для визуального кода	Для визуального кода	Для визуального кода
Технология и инструмент нанесения кода (передача во времени)	X	X	X	X	X	X	X
Код сообщения	X	X	X	X	X	X	X
Согласование кода Получателем и Отправителем	X ¹	X ¹	X ¹	X ¹	X ¹	X ¹	
Технология передачи в пространстве	X	X	X	X	X	X	X
Технология соблюдения конфиденциальности	Конверт, печать, секретный код, скрытие изображения кода	Конверт, печать, скрытие изображения кода	Конверт, печать или ничего	Условно отсутствует, т.к. может быть секретный код или скрытие изображения кода	Условно отсутствует, т.к. может быть секретный код или скрытие изображения кода	Конверт, печать Конверт, печать	Конверт, печать, секретный код, скрытие изображения кода
Технология и инструмент чтения кода	Чтение визуального кода, средства чтения невидимого кода	Чтение визуального кода, средства чтения невидимого кода	Чтение визуального кода	Чтение визуального кода	Чтение визуального кода, средства чтения невидимого кода	Чтение визуального кода	Чтение визуального кода, средства чтения невидимого кода
Технология архивации	Средства открытого или защищенного хранения	Средства открытого или защищенного хранения	Средства открытого или защищенного хранения	Средства открытого хранения	Средства открытого или защищенного хранения	Средства открытого или защищенного хранения	Средства открытого или защищенного хранения

Примечание 1: Согласование не требуется, если знаки кода изображают широко известные и легко узнаваемые предметы или явления, то есть условное согласование.

путем прихода потребителя к их месту нахождения (как вариант код КВЭД – N).

Потребление. Потребление продуктов письменности состоит из следующих операций. Чтение сообщения на носителе (код КВЭД – P), уничтожение носителя с сообщением или его архивизация (код КВЭД – O). Полученное и прочитанное сообщение используется получателем для своих целей.

Следует отметить, что деятельность по передаче сообщения в пространстве и времени оказалась востребованной у разных народов по разным причинам, и за нее стали платить. Причем, использовали ее те, кто мог за нее платить (производители товара, государственный аппарат, работники культа).

О размерах древних рынков письменности в разных странах мы можем только предполагать по количеству найденных сообщений. Боюсь, что стоимостные показатели, нам уже недоступны. Археологические находки позволяют оценить масштабы этой деятельности. По количеству личных печатей археологи насчитали 80 писцов на город Shuruppak с населением 15000-30000 человек. И это был не самый большой город на территории Месопотамии, просуществовавший тысячу лет.

В музейных коллекциях мира хранится:

- Более 8000 глиняных и каменных жетонов из 108 мест;
- 130 нераспечатанных конвертов и 80 распечатанных конвертов из 8 мест;
- Более 430 000 клинописных таблиц, из которых более 30000 из библиотеки Ашурбанипала, каталог которой составлял более 300 000 наименований, плюс восковые таблицы и пергаменты;
- Египетская книга мертвых более 3000 экземпляров, папирусные свитки в музеях мира более 4000 экспонатов;
- Китайские гадальные кости – более 100 000 различных фрагментов.

Если рынки древности сегодня трудно описать, так как таких исследований не велось, а археологические находки не дают полной картины, то современные рынки письменности вполне поддаются исследованию и описанию. В данной работе не стоит задача это сделать, но для примера можно привести такие цифры, которые опровергают широко распространенную гипотезу, что письменность создавалась для передачи знаний последующим поколениям. Производство бумаги в мире составляет 300 млн. тонн в год. Из них около 100 млн. тонн потребляют США. На издание книг и журналов расходуется 16 млн. тонн. Это самый большой показатель в мире. Все остальное идет на коммерческие нужды. Как видим, для фиксации

знаний тратится только 16%. Для сравнения, на ранних глиняных таблицах большая часть текстов это коммерческие документы (85%). Остальные 15% это лексические, то есть справочные и учебные тексты [15]. Как видим, пропорция не сильно изменилась.

Рассматривая письменность как экономическое явление можно вводить и такой параметр как стоимость письменности. Из одиннадцати пунктов модели только пп. 4 и 7 являются определяющими в плане цены, так как остальные стоимостные характеристики могут быть практически одинаковыми. Если по статистическим данным за 2016 год в Украине один год обучения одного ученика в средней школе стоит около 3000 дол. США, а для обучения учеников читать и писать для алфавитных письменностей достаточно 1-2 года, то для обучения клинописи требовалось 12 лет. Сегодня, по сведениям Irvin Frinkel, для освоения клинописи студентами университета требуется 6 лет. То есть стоимость по украинским ценам будет от 18000 до 36000 дол. США. Для египетских иероглифов обучение длилось 17 лет, то есть стоимость будет 51000 дол. США. Автору неизвестно, сколько длилось обучение китайским знакам в древности. Сегодня, при двенадцатилетнем обучении китайские школьники должны освоить до 4000 знаков, а для нормального чтения требуется знать 7000 знаков, на что потребуется еще 6 лет университета, то имеем 54000 дол. США по украинским ценам. Таким образом, мы получаем количественный инструмент для сравнения конкурентоспособности разных видов письменности. И мы теперь можем обоснованно объяснить, почему алфавитное письмо получило столь широкое распространение, а пиктографическое письмо Древнего Египта умерло, в то время как китайское письмо сокращает области использования (Вьетнам, Лаос, Камбоджа отказались от китайских иероглифов и перешли на латиницу, Япония создала свой алфавит и печатает на нем газеты для домохозяек). Сегодня, когда появились устройства ввода/вывода для набора знаков на различных гаджетах, пиктографическое письмо потеряло свое преимущество в скорости нанесения сообщения на носитель. Что тоже снижает конкурентоспособность этого вида письма в сравнении с алфавитным письмом.

Выводы из проведенного исследования.

1. Письменность является экономическим видом деятельности как согласно определению для экономической деятельности [16], так и по совокупности операций которые она включает в себя при производстве, распространении и потреблении, которые в свою очередь являются согласно КВЭД тоже экономиче-

скими видами деятельности. Поскольку такого вида деятельности нет в КВЭД, то следует рассмотреть вопрос о включении письменности в КВЭД как самостоятельный вид деятельности. Проверка работоспособности модели письменности на примере анализа исторических фактов истории трех видов письменности, позволяет утверждать, что письменность является отдельным экономическим видом деятельности. Определение факторов, влияющих на развитие письменности в рамках предложенной модели, позволяет прогнозировать развитие этого вида экономической деятельности и различных её элементов (производство различных носителей, технологии нанесения кода, почта, образование), то есть выполнить основную задачу моделирования, как на глобальном, так и региональном уровне. Сравнительная динамика развития двух соседствующих видов письменности (Египет, Месопотамия), которые начали своё развитие практически одновременно (3000 лет до н.э.), мы отчетливо видим, что там, где письменность развивалась в условиях свободной конкуренции и рыночных отношений (Месопотамия) – заказчик бизнес, письменность развилась до наиболее экономически эффективного вида – алфавитное письмо. В условиях жесткой централизованной экономики Египта – заказчик государственный аппарат, развитие письменности шло гораздо медленнее и закончилось свое развитие на этапе

далеком от алфавитного письма. Доказывая тем самым влияние экономических отношений в стране на отдельный элемент её экономики – письменность.

2. В плане истории, моделирование письменности позволяет по новому объяснить известные исторические факты, ответить на вопросы о происхождении различных видов письменности, показать историю, хронологию документирования и развития различных видов торговых и почтовых операций, а так же показывает историкам и археологам на какие факторы следует обращать внимание при интерпретации новых находок. Данное в рамках этой модели определение письменности позволяет историкам отнести к письменности и узелковые сообщения майя, и жетоны древних народов Месопотамии, Средней Азии и Китая.

4. Для целей искусственного интеллекта, представленная модель позволяет формализовать процессы передачи сообщений в пространстве и времени.

5. В рамках предложенной модели письменности остаётся не выясненным влияние экономических факторов в различных системах образования. В историческом плане, остаётся открытым вопрос о происхождении китайской письменности и прогнозах о дальнейшей судьбе этого последнего оставшегося вида пиктографической письменности.

Список использованных источников:

1. Мороз Г. Письменности мира. Типология, развитие и компоненты. 2016. URL: http://web-corpora.net/~agricolamz/talks/16.11.08.writing.systems/16.11.08_moroz_writing_systems.pdf.
2. Denise Schmandt-Besserat, *How Writing Came About*, University of Texas Press, Austin, 1996. ISBN 0-292-77704-3.
3. Denise Schmandt-Besserat. URL: <https://sites.utexas.edu/dsb/tokens/tokens-in-china-europe-and-africa-the-significance/>.
4. Tony Sagona, *The Wonders of Ancient Mesopotamia: How did writing begin?* University of Melbourne, Presented by Museum Melbourne, 2012.
5. *Visible Language. Inventions of Writing in the Ancient Middle East and Beyond* (ed. C.Woods), Oriental Institute Museum Publications, 32, Chicago: University of Chicago, 2015, ISBN 978-1-885923-76-9.
6. Richard Mattessich, *The Oldest Writing and Inventory Tags of Egypt*, University of British Columbia.
7. Mitchell Larkin, *Earliest Egyptian Glyphs*, vol. 52, No. 2, March 1999, Archeological Institute of America. Tomb U-j at Abydos of Scorpion I king.
8. Gardiner A.H., *Egyptian Grammar*, Third Revised Edition. Griffith Institute, 1957. 646 p. ISBN-10 0900416351.
9. Бизнес в Китае. Китайская письменность. URL: <https://asia-business.ru/military/culture/writing/>
10. 殷墟甲骨文字詞表. URL: http://www.xianqin.org/paper/Chennianfu_OBI_Table_20120409.pdf.
11. University of Washington's Visual Sourcebook of Chinese Civilization. URL: depts.washington.edu/chinaciv.
12. Резаненко В.Ф. Семантическая структура иероглифической письменности (Базовые структурные элементы). Киевский государственный университет, 1985.
13. Bagley R.W. Anyang Writing and the Origin of the Chinese Writing System." Chapter 7 (pp. 190–249) in Stephen D. Houston, ed., *The First Writing*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
14. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html.
15. Walker C.B.F., *Cuneiform*, The University of California Press/British Museum, 1987, ISBN 0-520-06115-2.
16. URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/economic-activity.html>.

Славкова О.П.доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету**Соколов М.О.**доктор економічних наук, професор,
професор кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті проведені дослідження та сформовано класифікацію факторів що позитивно та негативно впливають на формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, визначено можливість економічного змісту та конкурентоздатності та встановлено основні фактори впливу. Визначено шляхи підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, збільшення ефективності використання наявного потенціалу сільськогосподарських підприємств, зростання ефективності та результативності праці персоналу сільськогосподарських підприємств, технічне оновлення матеріальної бази сільськогосподарських товаровиробників, впровадження ефективної маркетингової стратегії. Доведено, що виробництва органічної продукції є одним з напрямків який допоможе покращити рівень конкурентоздатності підприємств. Встановлено, що підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств позитивно впливає на сталий розвиток сільських територій.

Ключові слова: розвиток, сталий розвиток, сільські території, конкурентоспроможність, підприємство, сільськогосподарське підприємство.

В статье проведены исследования и сформирована классификация факторов, которые положительно и отрицательно влияют на формирование конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, рассмотрено экономическое содержание понятия конкурентоспособности и установлены основные факторы, которые на неё влияют. Определены пути повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, такие как: увеличение эффективности использования имеющегося потенциала сельскохозяйственных предприятий, рост эффективности и результативности труда персонала сельскохозяйственных предприятий, техническое обновление материальной базы сельскохозяйственных товаропроизводителей, внедрение эффективной маркетинговой стратегии. Доказано, что производство органической продукции является одним из направлений, который поможет улучшить уровень конкурентоспособности предприятий. Установлено, что повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий положительно влияет на устойчивое развитие сельских территорий.

Ключевые слова: развитие, устойчивое развитие, сельские территории, конкурентоспособность, предприятие, сельскохозяйственное предприятие.

In the article the research has been carried out and formed the classification of factors which positively and negatively affecting on the formation of competitiveness of agricultural enterprises, it has been established the possibility of economic content and competitiveness and the main factors of influence has been established. It has been determined the ways of improving the competitiveness of agricultural enterprises, such as increasing the efficiency of the existing potential of agricultural enterprises, increasing the efficiency and effectiveness of the personnel of agricultural enterprises, technical updating of material base of agricultural producers, implementation of the effective marketing strategy. It is proved that organic production is one of the areas which will help to improve the competitiveness of enterprises. The factors that negatively influence the production of organic products were identified: the imperfection of the legislative and regulatory framework which clearly defines the state policy in the field of organic production, created conditions for legislative recognition and protection of organic products; lack of standards and national certification system; the prevalence of exports to the internal market of certified organic products; higher price of domestic products in comparison with import; production of organic products by large agricultural enterprises; lack of livestock production according to organic standards; the absence of processing enterprises for organic products and organic food production and their investment content; the initial stage of development of wholesale and retail trade of organic products.

It has been established that increasing of the competitiveness of agricultural enterprises has a positive effect on sustainable rural development. It has been determined that in order to stabilize the economy and sustainable development, it is necessary to solve the problem of developing mechanisms of state agricultural policy in order to increase the competitiveness of agrarian enterprises and to use the existing potential of the agrarian sector of the economy. It makes a task of institutional development, which primarily involves the formation of mechanisms of interaction between the state, rural society, society and business, the formation of such a model of agrarian production, which would contribute to the preservation of rural areas and increase the efficiency of the functioning of agrarian enterprises.

Keywords: development, sustainable development, rural areas, competitiveness, enterprise, agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Розвиток ринків сільськогосподарської продукції визначається підвищенням вимог щодо її якості та відповідності міжнародним стандартам. Це пов'язано з тим, що у сучасному світі виживання та розвиток будь-якого підприємства, забезпечення стійкого становища на ринку визначаються рівнем конкурентоспроможності підприємств, яка у свою чергу, детермінована рівнем ціни та рівнем якості продукції, що виробляється. Але поряд з цим, необхідно також дотримуватись принципів сталого розвитку того регіону, де відбувається виробнича діяльність аграрних підприємств а саме сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та розвитку сільських територій присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких можна назвати таких видатних вчених як П.Т. Саблук, В.Г. Андрійчук, І.І. Червен, Л.А. Євчук, М.Й. Малік, Б.Й. Пасхавер, Р.А. Фатхутдінов, Й.С. Завадський, В. Стівенсон, М. Портер, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин, І.О. Піддубний, Л.І. Піддубна та ін. Але, на наш погляд, залишається недостатньо розкритим питання виявлення сукупності факторів, що впливають на процес формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та пошук нових шляхів її підвищення.

Метою дослідження є визначення факторів, що впливають на формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, а також встановлення та дослідження впливу окремих факторів, що мають позитивні та негативні наслідки для формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств а також розробка шляхів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою формування, забезпечення та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є набуття, утримання та розвиток його конкурентних переваг, які є наслідком реалізації внутрішніх та зовнішніх

ресурсів у довгостроковому періоді в умовах конкуренції. Тому що, на нашу думку, тільки в умовах конкуренції, конкурентним середовищем визначається рівень конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз наукових публікацій показав різноманітність підходів до визначення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. На думку Р.А. Фатхутдинова, конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для отримання перемоги чи досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних чи суб'єктивних потреб у рамках законодавства або у природних умовах [1]. Розвиваючи далі цю думку можна сказати, що сільськогосподарське підприємство може успішно існувати та розвиватися, якщо воно володіє певними конкурентними перевагами, що створюють передумови для ефективності функціонування підприємства. Існуючі конкурентні переваги підприємства фактично являють собою реалізовані можливості підприємства.

Вперше поняття конкуренції розкрив Адам Сміт у праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» [2]. У його баченні конкуренція – це не що інше, як суперництво, що призводить до підвищення ціни при скороченні пропозиції та відповідно знижені ціни при надлишку пропозиції. Адам Сміт в публікації розкриває принцип «невидимої руки», відповідно до якого у межах конкурентної ринкової системи ціна, прибуток, попит, пропозиція та позиковий відсоток спрямовуються немов невидимою рукою.

Можливості сільськогосподарських підприємств визначаються його потенціалом, який під дією законів функціонування ринку та впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища реалізується у конкурентних перевагах підприємства.

Іншу думку висловлено у монографії Шпикуляка О.Г. де висловлюється думка, що конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами у умовах конкурентного ринку. Конкурентоспроможність є резуль-

татом конкурентних переваг за всім спектром проблем управління підприємством [3].

Должанський І. та Загорна Т. трактують конкурентоспроможність підприємства як здатність виробляти та реалізовувати продукцію швидко, у достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування та як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами у умовах конкурентного ринку [4].

С. Шевельова розглядає конкурентоспроможність підприємства як здатність підприємства підтримувати стійкі позиції на ринку, функціонувати прибутково, бути привабливим для інвесторів, заслужити добрий імідж серед споживачів та різноманітних суб'єктів господарювання [5].

Нормативно поняття конкурентоспроможності затверджено в Законі України від 11 січня 2001 року N 2210-III «Про захист економічної конкуренції» містить таке трактування конкуренції: «Економічна конкуренція (конкуренція) – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [6].

На конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства впливають декілька факторів, які класифікуються в залежності від різних ознак. Так, А. Томпсона, А. Стрікланд [7] виділяють такі фактори: технологічні; виробничі; збутові; маркетингові; професійні; організаційні. М. Портер [8] за природою виникнення поділив фактори на основні та розвинуті; загальні та спеціалізовані; природні та штучно створенні. Існує також класифікація за сферою дії, за керованістю, за рівнем спеціалізації.

Наукова дискусія з приводу визначення конкурентоздатності підприємства розгорнулася між Захарчиним Г.М., яка вважає що «...об'єкт що здатний забезпечувати прибуток...» [9], а Арестенко В.В. «...комплексна порівняльна характеристика, що відображає ступінь переваги над підприємствами – конкурентами» [10]. Підсумовуючи можна констатувати, що одні вчені вважають, що конкурентоздатність підприємств – це отримання прибутку, а інші здатність витримати конкуренцію у порівнянні з аналогічними підприємствами на ринку.

Вчені-економісти львівської школи визначаючи конкурентоздатність підприємства як економічну категорію звертають увагу на здатність сільськогосподарського підприємства досягти поставлених цільових ринкових позицій, які мають чисельність працівників (до 50 осіб) та

забезпечується виробництвом комерційно-перспективної продукції та ефективною діловою стратегією [11].

Сладкевич В.П. [12] при визначенні конкурентоздатності враховує практично всі фактори її формування, а саме складові конкурентоздатності підприємства до яких відносить зовнішній та внутрішній ринки та визначає рівень конкурентоздатності стосовно конкурентів, що діють на тому ж ринку.

Конкурентоздатність підприємства, як економічна категорія розглядається Хвесиком Ю.М. [13], де основна увага приділяється економічним відносинам між суб'єктами ринку з приводу створення та реалізації комплексу конкурентних переваг.

На думку Трухан О.Л. [14], конкурентоздатність підприємством може бути досягнута лише у випадку, коли воно володіє рядом конкурентних переваг. При цьому підприємство повинно піклуватися про те, щоб покращувати ці переваги, щоб завжди бути попереду конкурентів, оскільки кожна перевага рано чи пізно буде перейнята конкурентами.

Економічна категорія «конкурентоспроможність підприємства» цікавить таких вчених як М.Г. Міценко та О.С. Смик, які визначають її як позицію підприємства, яка дає змогу йому виграти змагання між підприємцями, яке виявляється на ринку товарів та послуг [15].

На думку Прокопець Л.В., конкурентоспроможність підприємства визначається такими параметрами як: здатність підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках; спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією; отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості; ефективне використання технологій, ресурсів, методів управління, навичок та знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, які відображаються у якості та конкурентоспроможності продукції, прибутковості підприємства [16].

Визначення конкурентоздатності як оптимальне співвідношення між обсягами виробництва та реалізації продукції, його ресурсним потенціалом, платоспроможності й інвестиційної привабливості підприємства, посилення стійкості до природних та економічних ризиків приватного господарювання дане Шевченко Н.О. [17] не включає задоволення потреб споживачів, від яких залежить добробут підприємства тому є неповним.

На думку Томчак В.М. [18], конкурентоздатність аграрних підприємств – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосуватися до нових умов господарювання використовувати свої конкурентні переваги і

перемагати у конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку та гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури. Однак, на нашу думку, в визначенні приділено увагу лише земельним ресурсам, які мають безперечно високу питому вагу, але обмежують визначення конкурентоздатності.

Конкурентоспроможність аграрного підприємства можна визначити за такими параметрами: можливістю сільськогосподарського підприємства ефективно працювати на внутрішньому та зовнішньому ринках; здатністю продукції сільськогосподарського підприємства конкурувати на ринку з рівноцінною продукцією; одержання сільськогосподарським підприємством стійких конкурентних переваг на базі сільськогосподарської продукції високої якості; ефективне використання сучасних технологій, ресурсів, методів управління, навичок та знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, які відображаються на якості та конкурентоспроможності продукції, прибутковості підприємства.

Важливими питаннями є підвищення конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств. Так, Нестерчук Ю.О. вважає що для її підвищення на основі поліпшення її якості продукції необхідним є на рівні держави: створення та впровадження вітчизняної бази гармонізованих з міжнародними вимогами стандартів на сільськогосподарську продукцію та сировину та забезпечення необхідних обсягів фінансування цих робіт; сприяння розробці та впровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO 9000 та системи управління безпекою харчових продуктів (HASSP), а також системи охорони довкілля на основі принципів ISO 14000; збільшення обсягів державного фінансування наукових розробок у сфері біотехнологій, генетики, селекції, племінної діяльності з метою покращення вхідних факторів забезпечення конкурентоспроможності продукції сільського господарства; та інше [19].

Аналіз функціонування та особливостей ведення аграрного бізнесу і визначення конкурентоздатності підприємств, дає нам можливість сформулювати власне визначення. Конкурентоздатність сільськогосподарського підприємства це система характеристик, що формують його можливості на конкурентних ринках сільськогосподарської продукції та послуг з інтенсивним використанням наявних ресурсів до складу яких відносяться: природні (земельні – територія, водні, лісні, корисні копалини, екологічна ситуація тощо); техногенні (енергетичні ресурси, матеріально-речова, інженерна та транспортна інфраструктури); соціогенні (трудові ресурси);

економічні (інвестиційне та матеріально-технічне забезпечення).

Основні фактори, які впливають на конкурентоздатність сільськогосподарських підприємств, це явища та процеси виробничо-господарської діяльності підприємства та соціально-економічного життя суспільства, які викликають зміну абсолютної та відносної величини витрат на виробництво, а у результаті зміну рівня конкурентоспроможності самого підприємства.

В останні роки особливу увагу міжнародні організації, науковці, практики, представники органів державного управління приділяють розвитку органічного аграрного виробництва та органічним продуктам харчування, що на нашу думку може бути одним з факторів підвищення конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств. Ринок органічної продукції на сьогодні є перспективним напрямком у розвитку аграрного сектору України а її виробництво має великий потенціал для стабілізації соціально-економічного стану та сприяє сталому розвитку сільських територій, покращенню рівня життя в сільській місцевості.

Висновки. Проведення дослідження та виявлення факторів, що позитивно та негативно впливають на формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств дав можливість розглянути економічний зміст конкурентоздатності визначити основні фактори впливу на зміцнення конкурентоспроможності.

Шляхами підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств ми вважаємо: збільшення ефективності використання наявного потенціалу сільськогосподарських підприємств, зростання ефективності та результативності праці персоналу сільськогосподарських підприємств, технічне оновлення матеріальної бази сільськогосподарських товаровиробників, впровадження ефективної маркетингової стратегії. Одним з напрямків який допоможе покращити рівень конкурентоздатності це розширення виробництва за рахунок органічної продукції.

Для стабілізації економіки та сталого розвитку необхідно вирішити завдання розробки механізмів державної аграрної політики щодо підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств, ефективності використання наявного потенціалу аграрного сектору економіки. Це ставить завдання розбудови інституційного забезпечення, що в першу чергу передбачає формування механізмів взаємодії держави, сільської громади, суспільства та бізнесу, становлення такої моделі аграрного виробництва, яка б сприяла збереженню сільських територій та підвищення ефективності функціонування аграрного підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. М.: Маркетинг, 2002. 892 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит (пер. с англ.), отв. ред. Л.И. Абалкин. М.: Наука, 1993. 570 с.
3. Шпикуляк О.Г. Проблеми розвитку та регулювання аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. 2009. № 7. С. 120–127.
4. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
5. Шевельова С.О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу [Монографія] / С.О. Шевельова. Тернопіль: Збруч, 2001. 408 с.
6. Про захист економічної конкуренції. Закон України від 11 січня 2001 року N 2210-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
7. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А.Томпсон, А.Дж. Стрикленд : [пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой]. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер : [пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина]. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
9. Захарчин Г.М. та ін. Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект / Г.М. Захарчин, Л.С. Лісовська, А.А. Терехух: Монографія. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. 440 с.
10. Арестенко В.В. Методи і моделі оцінювання конкурентоспроможності підприємств АПК. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 10(88). С. 10–15.
11. Черевко Д.Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану. Економіка АПК. 2009. № 6. С. 114–121.
12. Сладкевич В.П. Сучасний менеджмент організації : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.П. Сладкевич, А.Д. Чернявський. К.: МАУП, 2007. 488 с.
13. Хвесик Ю.М. Методологічні засади дослідження взаємозв'язку конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємств АПК. Економіка та держава. 2009. № 4. С. 31–33.
14. Трухан О.Л. Формування та стратегічний розвиток конкурентних переваг агропромислових підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2009. № 7(98). С. 118–121.
15. Міценко Н.Г., Смик О.С. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.3. С. 243–247.
16. Прокопець Л.В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Збірник наукових праць Буковинського Університету. 2011. № 7. С. 37–47.
17. Шевченко Н.О. Державна підтримка забезпечення цінової конкурентоспроможності сільськогосподарства на внутрішньому і зовнішньому ринках. Інвестиції, практика та досвід. 2010. № 7. С. 74–75.
18. Томчак В.М. Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2009. № 11(102). С. 73–76.
19. Нестерчук Ю.О. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vkhnav_ekon/2010_6/pdf/6_2.pdf.

УДК 338.48(477)(045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-7>**Шевченко А.В.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу

Національного авіаційного університету

Сава Є.В.

студент

Національного авіаційного університету

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті визначено вплив туристичного сектору на економіку країни в цілому. Проведено аналіз сучасного стану розвитку ринку туристичних послуг України. Показано динаміку основних показників діяльності туристичної галузі у період 2014–2017 рр, охарактеризовано фактори, які впливають на розвиток туристичного ринку України та визначено перспективні напрямки розвитку туристичного ринку.

Ключові слова: ринок туристичних послуг, споживач, сфера послуг, туризм, туристичний продукт.

В статье определено влияние туристического сектора на экономику государства в целом. Проведен анализ развития рынка туристических услуг Украины. Показана динамика основных показателей деятельности туристической отрасли в период 2014–2017 гг., охарактеризованы факторы, которые влияют на развитие туристического рынка Украины и определены перспективные направления развития туристического рынка.

Ключевые слова: рынок туристических услуг, потребитель, сфера услуг, туризм, туристический продукт.

The article determines that the tourism business as a component of the economic complex of the country is characterized by certain properties and functions. The main feature of tourism is its ability to influence the development of the economy of the region, the country and the world. The tourist market is considered rather flexible and one that quickly restores after the influence of unfavorable factors. But despite this, he reacts acutely to any changes in society and external factors that have a direct impact on him. It is these changes that largely determine the state of the tourist market – the state of demand and supply of tourist products in the area for a specified period of time. The article describes the factors influencing the development of the tourist market of Ukraine and identifies the perspective directions of the development of the tourist market of services and tourism business. The analysis of the current state of the market of tourist services of Ukraine is carried out. The dynamics of the main indicators of the tourism industry activity in the period 2014–2017 is shown. The results of the analysis showed that during this period the growth rate of the number of inbound tourists exceeded the number of outbound tourists. During the analyzed period, the outbound tourist flow increased from 23.76 million in 2014 to 24.66 million in 2017, while during this same period, the inflow of tourists decreased from 24.67 million people in 2014 to 13.33 million people in 2017. The issue of motivation of travel of citizens and directions of their trips in the first half of 2018 are also researched. It is determined that the main problem of tourism development is weak financing by the state and lack of necessary investments for tourism development – both domestic (due to long economic crisis) and foreign ones (due to unfavorable investment climate).

Keywords: market for tourist services, consumer, service sector, tourism, tourist product.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. туристична індустрія набула великих розмірів та приносить високі прибутки країнам, які її розвивають. Туристичний ринок набуває рис висококонкурентного середовища, де кожна країна намагається стати першою щодо просування туристичного продукту, адже прибутки від туристичної індустрії з кожним роком займають все більші показники у бюджетах країн світу. Ось чому розвиток туристичної індустрії в

Україні є такою важливою темою дослідження. Сфера туризму, якщо її правильно просувати, може приносити високі прибутки підприємцям та країні в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливість дослідження розвитку туристичної сфери та її значення проаналізована в працях іноземних та вітчизняних вчених. Наукові дослідження відображають багато проблем та особливостей туристичної сфери: організація

діяльності в ринкових умовах – Любіцева О.О., особливості становлення туристичної індустрії в Україні – Шепелюк С.І. [2], багатьма вченими проаналізовано загальний стан туристичної сфери – Оленічева Ю.О., Корнева Д.А. Також досліджено дані про особливості розвитку туризму в Україні та у світі за інформацією Всесвітньої туристичної організації [3].

Мета статті – дослідження сучасного стану ринку туристичних послуг України та визначення перспективних напрямків його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Туристичний ринок вважається досить гнучким і таким, що швидко відновлюється після дії несприятливих чинників. Але незважаючи на це, він гостро реагує на будь-які зміни у суспільстві та на зовнішні чинники, які мають безпосередній вплив на нього. Саме ці зміни значною мірою визначають кон'юнктуру туристичного ринку – стан попиту і пропозиції на туристичний продукт на даній території за визначений проміжок часу. Відомо, що кон'юнктура туристичного ринку досить мінлива і залежить, зокрема, від політичних, економічних, соціальних та інших процесів [9].

У найближче десятиліття туризм залишиться одним з найбільших джерел створення нових робочих місць у ряді регіонів світу. За прогнозами експертів, протягом наступних п'яти років рівень щорічного зростання цієї галузі становитиме 5%, що дасть можливість створити 2 млн. нових робочих місць. За оцінками Всесвітньої туристичної організації (ВТО), питома вага туризму у створенні валового національного продукту (ВНП) країн світу в 2016 р. сягнула 11-12%. Крім того, результати проведених досліджень ВТО передбачають, що туристичний потік до 2020 р. зросте до 1,6 млрд. туристів за рік, які витратять 2 трлн дол. США, тобто 5 млрд. на день. Разом із телекомунікаційною індустрією, інформаційними технологіями туризм забезпечуватиме економічне зростання у XXI ст. Ця галузь розвивається швидкими темпами і в найближчі роки може стати найбільш важливим сектором підприємницької діяльності [3].

Просування туристичного продукту до споживача відіграє досить значну роль у туристичному бізнесі, адже воно охоплює комплекс заходів, які в свою чергу спрямовані на підготовку та формування до реалізації туристичного продукту або окремих туристичних послуг. До таких заходів відносяться: реклама в засобах масової інформації, реклама на телебаченні, директ-мейл, зовнішня реклама, ярмарки тощо.

На ринку туристичних послуг споживачеві пропонується товар у вигляді конкретного

туру, який включає в себе попередньо розроблений комплекс туристичних товарів і послуг, які безпосередньо необхідні при подорожі за певним маршрутом. Формування цільової спрямованості туристичного продукту в складі туру є базовою функцією туроператорів, які готують цей продукт для реалізації в скомплектованому вигляді.

Туристичний бізнес як складова економічного комплексу країни характеризується певними властивостями і функціями:

- має власну індустрію виробництва і надання послуг туристам;
- створює туристичні послуги, формує туристичний продукт і здійснює їх реалізацію;
- формує ринок туристичних послуг різного рівня комплексності;
- є сферою, в якій дешево створюються робочі місця і забезпечується високий рівень ефективності й швидка окупність інвестицій;
- виступає мультиплікатором росту національного доходу, валового внутрішнього (національного) продукту, зайнятості населення, розвитку місцевої інфраструктури та підвищення рівня життя населення;
- має переваги в інтеграційних і глобалізаційних процесах, що відбуваються у світовому просторі.

Головною ознакою туризму є його здатність впливати на розвиток економіку регіону, країни і світу. Україна має всі передумови для інтенсивного розвитку в'їзного та виїзного туризму. Маючи вигідне геополітичне положення, Україна має безліч переваг у сфері туризму, а саме: володіння туристично-рекреаційним потенціалом, сприятливим кліматом, культурно-історичними пам'ятками та туристичною індустрією, яка розвивається досить швидкими темпами.

Розвиток туризму в Україні безпосередньо залежить від таких секторів економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку і туристичного призначення. Туризм розглядають як одну з провідних галузей в сфері структурної перебудови економіки.

Результатом виконання програми розвитку туризму на території України стало перевищення темпів зростання кількості в'їзних туристів над виїзними. Протягом періоду 2014–2017 рр. виїзний туристичний потік збільшився з 23,76 млн. осіб у 2014 р. до 24,66 млн. осіб у 2017 р., тоді як за цей же період в'їзний потік туристів зменшився із 24,67 млн. осіб у 2014 р. до 13,33 млн. осіб у 2017 р. На рис. 1 представлено графічно динаміку туристичних потоків України за період 2014–2017 рр.

Протягом 2014–2017 рр. в Україні спостерігається зростання та спади в динаміці розвитку

туристичної галузі, що відображено в табл. 1.

Проаналізувавши дані таблиці бачимо, що протягом 2014–2017 рр. мали місце негативні тенденції щодо розвитку туризму, а саме, спостерігався спад в'їзного туристичного потоку, який призвів до створення негативного сальдо туристичних потоків протягом 2015–2017 рр.

За даними Адміністрації Державної прикордонної служби [4], за I півріччя 2018 року до України в'їхало 6 360 тис. туристів, що на 0,5% більше, ніж в аналогічному періоді 2017 року, хоча у I півріччі 2017 року зростання становило 8,7% (табл. 2).

Головною мотивацією у I півріччі 2018 року є приватні подорожі, на які припадає 93,7% усіх подорожей. З метою «туризм» кількість в'їзних іноземців збільшилась на 24,3% у порівнянні з аналогічним періодом 2017 року.

Найбільше іноземних громадян, які прибули до України у I півріччі 2018 року були з Молдови, Білорусі, Росії, Польщі, Угорщини, Румунії, Туреччини, Словаччини, Ізраїлю,

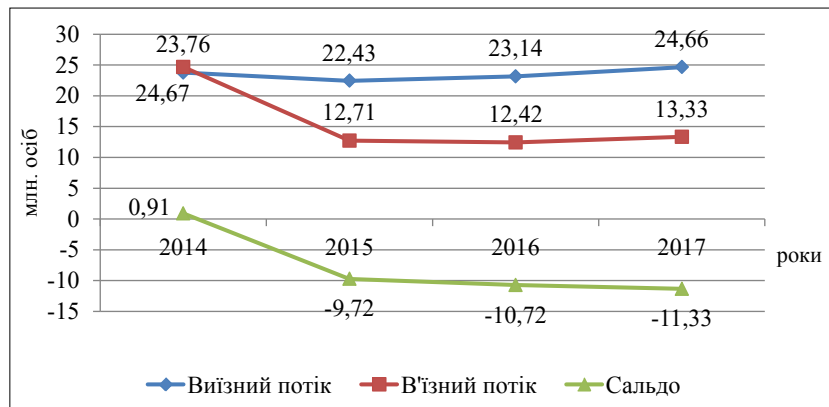


Рис. 1. Динаміка туристичних потоків в Україні

Німеччини [4]. Топ-10 країн, громадяни яких в'їхали до України у I півріччі 2018 року наведено у табл. 3.

У I півріччі 2018 року з метою «туризм» найбільше іноземних громадян прибули до України з Білорусі (1,35 млн осіб, що на 29% більше ніж у I півріччі 2017 року), Туреччини (136 тис. осіб, що на 18% більше аналогічного періоду 2017 року), Польщі (на 17% – 647 тис. осіб) [4].

Протягом I півріччя 2017 року подорожувало по світу 12,5 млн. українських туристів, а у I півріччі 2018 року на 4,5% більше – 13,04 млн. осіб.

Таблиця 1

Показники розвитку туристичної галузі України за 2014–2017 рр.

Показники, осіб	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Кількість туристів, що обслуговані суб'єктами туристичної діяльності України	3454316	2425089	2019576	2549606
Іноземні туристи, які відвідали Україну	232311	17070	15159	35071
Туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	2519390	2085273	1647390	2060974
Внутрішні туристи	702615	322746	357027	453561

Таблиця 2

Мотивація туристичних поїздок громадян світу до України за I півріччя 2016–2018 років

Мета	I півр. 2017 р.		I півр. 2017 р.		I півр. 2018 р.		Приріст I півр. 2018/ I півр. 2017
	осіб	частка	осіб	частка	осіб	частка	
службова	20787	0,36%	11735	0,19%	13242	0,21%	12,84%
ділова	115	0,00%	4256	0,07%	4593	0,07%	7,92%
туризм	65895	1,13%	19233	0,30%	23909	0,38%	24,31%
приватна	5578693	95,85%	5956264	94,12%	5959701	93,70%	0,06%
навчання	1993	0,03%	193	0,00%	214	0,00%	10,88%
релігійна	8	0,00%	215	0,00%	218	0,00%	1,40%
культурний та спортивний обмін	54	0,00%	43	0,00%	49	0,00%	13,95%
транзит	142060	2,44%	95230	1,50%	96887	1,52%	1,74%
інша	10452	0,18%	241469	3,82%	261685	4,11%	8,37%
Всього	5820057	100%	6328638	100%	6360498	100%	0,50%

Таблиця 3

ТОР 10 країн, громадяни яких в'їхали до України у I півріччі 2016–2018 рр.

Назва країни	I півр. 2016 р.		I півр. 2017 р.		I півр. 2018 р.		Приріст I півр.2017 / I півр.2016	Приріст I півр.2018 / I півр.2017
	осіб	частка, %	осіб	частка, %	осіб	частка, %		
Молдова	1 986 845	34,1	2 013 179	31,8	2 041 364	32,5	1,30%	1,4%
Білорусь	674 856	11,6	1 048 037	16,6	1 351 968	21,5	55,30%	29,0%
Росія	596 202	10,2	620 280	9,8	642 610	10,2	4,00%	3,6%
Угорщина	581 299	10	608 009	9,6	638 409	10,2	4,60%	5,0%
Польща	555 484	9,5	552 983	8,7	646 990	10,3	-0,50%	17,0%
Румунія	374 799	6,4	400 612	6,3	432 661	6,9	6,90%	8,0%
Словаччина	206 732	3,6	168 854	2,7	167 630	2,7	-18,30%	-0,7%
Туреччина	87 827	1,5	115 451	1,8	136 232	2,2	31,50%	18,0%
Ізраїль	76 486	1,3	99 852	1,6	114 830	1,8	30,50%	15,0%
Німеччина	70 497	1,2	87 564	1,4	107 704	1,7	24,20%	23,0%

Таблиця 4

Мотивація виїзного туристичного потоку по світу за I півріччя 2016–2018 рр.

Мета	I півр. 2016 р.		I півр. 2017 р.		I півр. 2018 р.		Приріст I півр. 2017 / I півр.2016	Приріст I півр. 2018 / I півр. 2017
	осіб	частка	осіб	частка	осіб	частка		
службова	63 029	0,5%	39 100	0,3%	40078	0,31%	-38,0%	2,5%
туризм	97 563	0,8%	99 973	0,8%	104972	0,80%	2,5%	5,0%
приватна	11 607 705	98,6%	12 348 222	98,9%	12903892	98,89%	6,4%	4,5%
Всього:	11 768 297	100%	12 487 295	100%	13048941	100%	6,1%	4,5%

Таблиця 5

ТОР 10 країн, до яких виїжджали громадян України у I півріччі 2016–2018 рр.

Назва країни	I півр. 2016 р.		I півр. 2017 р.		I півр. 2018 р.		Приріст I півр.2018 / I півр.2017
	осіб	частка, %	осіб	частка, %	осіб	частка, %	
Польща	5 129 355	43,6	4 341 786	34,8	4 550 192	37,6	4,8%
Росія	1 712 249	14,5	2 673 601	21,4	2 785 892	23,0	4,2%
Угорщина	1 356 166	11,5	1 447 143	11,6	1 480 427	12,2	2,3%
Молдова	769 647	6,5	753 942	6	774 298	6,4	2,7%
Білорусь	539 061	4,6	570 715	4,6	591 261	4,9	3,6%
Туреччина	349 403	3	510 294	4,1	526 623	4,4	3,2%
Румунія	412 826	3,5	460 463	3,7	479 342	4,0	4,1%
Словаччина	434 301	3,7	384 986	3,1	398 845	3,3	3,6%
Єгипет	167 986	1,4	350 067	2,8	356 368	2,9	1,8%
Німеччина	143 331	1,2	151 733	1,2	156 588	1,3	3,2%

Найбільша кількість громадян України виїхала до Польщі (4,55 млн. осіб), Росії (2,78 млн. осіб), Угорщини (1,48 млн. осіб), Молдови (774 тис. осіб), Білорусії (591 тис. осіб), Туреччини (526 тис. осіб), Румунії (479 тис. осіб), Словаччини, Єгипту, Німеччини (табл. 5).

В Україні велика кількість туристичних фірм акцентують увагу саме на виїзному туризмі, тобто відправляють українців відпочивати на закордонні курорти. Через це кількість людей, що від'їжджають з країни значно перевищує кількість тих, що відвідують нашу країну, це

один із факторів, що має негативний вплив на формування бюджету нашої країни.

Сьогодні в Україні налічується понад 4,5 тис. закладів розміщення туристів та відпочиваючих на 620 тис. місць, але вони потребують кардинальних змін, які будуть відповідати міжнародним стандартам. Крім того, забезпечення належного стану також потребують рекреаційні зони, пам'ятки культури та архітектури України.

За даними Всесвітньої туристичної організації, щорічно подорожує більше 800 млн. осіб. Примітним є той факт, що більш ніж в 40 кра-

їнах світу туризм є основним джерелом надходжень національного бюджету. Наприклад, в Іспанії частка прибутків від іноземного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів та послуг складає 35%, на Кіпрі та в Панамі – понад 50%, на Гаїті – більш як 70% [3].

Туризм через мультиплікаційний ефект здійснює стимулюючий вплив на розвиток транспорту, готелів та ресторанів, роздрібної торгівлі, харчової промисловості, будівництва, зв'язку, страхування, діяльності у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту тощо. А також розвиток туризму стимулює поживлення місцевої економіки та створення додаткових постійних та сезонних робочих місць.

На розвиток ринку туристичних послуг також впливає низка факторів, а саме: демографічні зміни, матеріальний і соціальний стан населення, рівень освіти, тривалість відпустки, професійна зайнятість тощо. Існує чіткий зв'язок між тенденцією розвитку туризму, загальним економічним розвитком та особистими доходами громадян. Туристичний ринок дуже відчутний до змін в економіці. За стабільних цін зростання особистого споживання на 2,5% збільшує витрати на туризм на 4%, а зростання особистого споживання на 5% збільшує ці витрати на 10%. Проаналізувавши

демографічну структуру населення України за віковою групою, можна спостерігати, що в країні найбільш активна частина населення, яка подождує, це особи віком від 30 до 40 років.

Перспективи розвитку та створення туристичної сфери України є надзвичайно великими, адже практично кожна область має свої особливості, які зможуть стати візитною картою країни в завоюванні іноземних туристів. Але багато проблем та негативних факторів стоять на заваді розвитку туристичної галузі в Україні [7] (табл. 6).

Отже, на шляху реалізації туристичного потенціалу України також стоять певні економічні, соціальні, екологічні та інші чинники. Негативним є локальний інформаційний вакуум щодо діяльності міжнародних організацій і запроваджених проектів у туристичній сфері. Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії України є створення конкурентоспроможного туристичного продукту, який максимально зміг би задовольнити потреби споживачів, та на основі якого можна б забезпечити комплексний розвиток територій та їхніх соціально – економічних інтересів. Також надзвичайно б сприяло виведенню туризму на якісно кращий рівень PR компанії наших туристичних

Таблиця 6

Фактори, які впливають на розвиток туристичного ринку України

Позитивні фактори	Негативні фактори
Велика кількість туристичних ресурсів.	Неефективне та нераціональне використання природних туристичних ресурсів.
Зміцнення позицій України на світовому туристичному ринку.	Відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму та чіткого його регулювання.
Сприяння розвитку індустрії пріоритетної туристичної діяльності.	Низька якість соціальної складової туризму в структурі зайнятості.
Представлення України на міжнародному рівні як демократичної європейської країни.	Недостатньо розвинена інфраструктура, система транспортного обслуговування стають на заваді швидкому піднесенню туристичної слави країни.
Наявність кваліфікованої робочої сили.	Відсутність комплексної стратегії розвитку туризму.
Наявність великої кількості туристичних атракцій для інвестування.	Неефективний менеджмент та приференціювання територій.
Розвиток комунікацій.	Недостатня представленість країни в міжнародних туристичних заходах.
Позитивна екологічна ситуація більшої частини країни, що може в майбутньому стати поштовхом до розвитку зеленого туризму.	Пошкодження, занедбання чи навіть знищення туристичних об'єктів та культурної спадщини України.
Сучасні технології обслуговування.	Недостатнє фінансування об'єктів культурної спадщини.
Міжрегіональна співпраця та представлення бренду Україна.	Значна «тінізація» туристичного ринку.
Наявність транскордонного співробітництва.	Недостатні інвестиції, як іноземних, так і внутрішніх інвесторів.
Велика історична, культурна та архітектурна спадщина України, що можна використовувати для розвитку туристичної галузі країни.	Високі податкові ставки.

тичних об'єктів, адже багато туристів можливо навіть не знають, що в комплексі може запропонувати їм Україна. Тобто недостатня інформованість про туристичні заклади відпочинку, тури по країні, туристичні послуги також є негативним фактором у розвитку туризму. Не менш важливим залишається якість наданих туристичних послуг, за цим показником Україна поступається багатьом країнам.

Висновки. Туристичний бізнес є найбільш прибутковим сектором економіки багатьох країн. Україна розпочала активну діяльність спрямування своїх зусиль на розвиток туризму: як внутрішнього, так і зовнішнього. На сучасному етапі більш прибутковим та перспективним є саме зовнішній туризм. Також значно сприяє розвитку економіки в'їзний туризм. У багатьох країнах саме такий вид туризму займає основну частку національного ВВП, і Україна також цілком може досягти таких показників, якщо держава докладе

певних зусиль у сферу розвитку туристичної діяльності.

Отже, одними з найголовніших зовнішніх факторів, які гальмують розвиток туризму в Україні, є несприятливість існуючих економічних умов для підприємництва взагалі та туристичного зокрема, недосконалість та застарілість інфраструктури. Значною проблемою розвитку туризму є слабке стимулювання з боку держави та відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму – як внутрішніх (через тривалу економічну кризу), так й іноземних (через несприятливий інвестиційний клімат).

На державному рівні необхідно розробити комплекс заходів, який буде спрямований на розвиток туристичного бізнесу і виходу України на міжнародний ринок туристичних послуг, він безпосередньо повинен включати такі елементи, як створення цільових фондів, надання фінансових пільг, виконання діючих програм щодо розвитку місцевого туризму.

Список використаних джерел:

1. Travel & Tourism 2014 / World Travel & Tourism Council. London, 2014. 44 p.
2. Шепелюк С.І. Особливості становлення та розвитку туристичної індустрії в Україні. Вісник ДІТБ. 2013. № 17. С. 262–268. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/shepeljuk2.htm.
3. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації – WorldTravelandTourismCouncil. URL: <http://www.wttc.org/research/economic-research/>.
4. Офіційний сайт Державної прикордонної служби України. URL: <http://www.dpsu.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Державної статистичної служби України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Пестушко В.М. Український туризм у контексті глобалізації: сучасний стан і перспективи. Географія та основи економіки. 2015. С. 257.
7. Січка І.І. Аналіз особливостей та розвитку туристичного ринку України. Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство». Випуск № 7. 2016. С. 158–162. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/7_2016.pdf.
8. Туризм в Україні: куди їдуть найбільше і які напрями потрібно розвивати. URL: <http://expres.ua/news/2017/10/05/265404-turyzm-ukrayini-kudy-yidut-nauybilshe-napryamypotribno-rozvyvaty>.
9. Пестушко В.Ю. Туристичний ринок України як індикатор суспільних процесів. URL: <http://er.nau.edu.ua:8080/bitstream/NAU/19654/1/>.
10. Цибух В. Туризм в Україні. Економіст. 2014. № 6 (June). С. 35–37.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.22

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-8>**Адлер О.О.**кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
і виробничого менеджменту
Вінницького національного технічного університету**Лесько О.Й.**кандидат економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства
і виробничого менеджменту
Вінницького національного технічного університету**Яворська К.Л.**магістр
Вінницького національного технічного університету**РОЛЬ ТА ПРІОРИТЕТНІСТЬ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У статті проведено аналіз основних підходів до ролі та пріоритетності методологічних складових в системі управління виробничим підприємством. Визначено роль аналізу господарської діяльності підприємства в системі управління. Сформульовано основні завдання аналізу господарської діяльності, а також визначено інструментарій, що використовує аналіз господарської діяльності, побудовано принципову схему алгоритму прийняття управлінського рішення за результатами аналізу господарської діяльності. Встановлено, що прийняття управлінського рішення за результатами аналізу господарської діяльності є найбільш науково обґрунтованим та ефективним.

Ключові слова: управління, аналіз, підприємство, ефективність, управлінське рішення, господарська діяльність, завдання, алгоритм.

В статье проведен анализ основных подходов к роли и приоритетности методологических составляющих в системе управления производственным предприятием. Определена роль анализа хозяйственной деятельности предприятия в системе управления. Сформулированы основные задачи анализа хозяйственной деятельности, а также определены инструментарий, использующий анализ хозяйственной деятельности, построена принципиальная схема алгоритма принятия управленческого решения по результатам анализа хозяйственной деятельности. Установлено, что принятие управленческого решения по результатам анализа хозяйственной деятельности является наиболее научно обоснованным и эффективным.

Ключевые слова: управление, анализ, предприятие, эффективность, управленческое решение, хозяйственная деятельность, задачи, алгоритм.

Today, there are many approaches to determining the essence of the enterprise management process. Some believe that the main task of enterprise management is to ensure the most effective interconnection between its divisions. Others in the management of the enterprise see the implementation of the relevant functions of the enterprise. There is also an approach that suggests that enterprise management is reduced to solving current problems in its activities. However, the adoption of any management decision involves the use of the information basis derived from the results of the application of certain economic disciplines, techniques, methods, indicators. In this regard, it is necessary to determine the role and priority directions of management of a production enterprise, which would ensure the maximum effectiveness of the management decision, ensure its scientific and economic feasibility. It is important in the management of the enterprise to adhere to the principles of scientific, comprehensive, systematic, soundness of the management decision making. The provision of the above principles is possible only through complex analysis with the study of causal relationships of the dynamics of certain factors or indicators of the operation of the enterprise. Thus, the essence of the management of a production enterprise is based on a comprehensive study of the processes of enterprises and their components, the identification of causal relationships and development prospects in order to substantiate the appropriateness of managerial decisions and assess their

effectiveness. The process of making a management decision on the results of the analysis of economic activity contains a set of various procedures that can be identified in separate stages, which can be used to build an algorithm for making managerial decisions based on the analysis of the economic activity of the manufacturing enterprise. The algorithm proposed by the authors for the management decision on the basis of the results of the analysis of economic activity allows to provide a step-by-step control over achievements of the set goals and deviations from expectations.

Keywords: management, analysis, enterprise, efficiency, managerial decision, economic activity, task, algorithm.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки підходи до ефективності управління виробничим підприємством визначають його конкурентні позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Система управління на сучасних підприємствах, що характеризуються складністю своєї організації, невизначеністю умов ринку, активними темпами конкуренції, повинна забезпечувати інтереси усіх учасників господарської діяльності підприємства та прагнути максимальної ефективності його роботи.

Сьогодні існує досить багато підходів до визначення сутності процесу управління підприємством. Одні вважають, що основним завданням управління підприємством є забезпечення найефективнішого взаємозв'язку між його підрозділами. Інші в основі управління підприємством вбачають забезпечення реалізації відповідних функцій підприємства. Також існує підхід, який передбачає, що управління підприємством зводиться до вирішення поточних проблем в його діяльності.

Проте, прийняття будь якого управлінського рішення передбачає використання інформаційного підґрунтя, одержаного за результатами застосування тих чи інших економічних дисциплін, прийомів, методів, показників. В зв'язку із цим необхідним є визначенні ролі та пріоритетних напрямків управління виробничим підприємством, які б гарантували максимальну ефективність прийнятого управлінського рішення, забезпечили його наукову та економічну обґрунтованість.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням вивчення ролі основних економічних дисциплін в системі управління виробничим підприємством присвячено досить багато наукових на науково-методичних праць вітчизняних та зарубіжних економістів. Особливої уваги заслуговують праці П.Я. Поповича [1], А.Д. Шеремета [2], В.М. Івахненка [3], Є.В. Мниха [4], В.І. Захарченка [5]. Всі вони вважають, що прийняття управлінського рішення повинно базуватись на результатах економічного аналізу підприємства. В свою чергу В.В. Ковальов [6], В.М. Стась, Г.П. Герасименко [7] вбачають, що основою прийняття управлінського рішення повинні бути результати фінан-

сового аналізу підприємства. Ряд інших науковців віддають чільне місце у системі управління підприємством маркетинговій складовій.

Такі підходи до управління підприємством передбачають підвищення ефективності менеджменту лише за рахунок часткових складових системи управління. Разом з тим, в управлінні підприємством важливим є дотримання принципів науковості, комплексності, системності, обґрунтованості прийняття управлінського рішення. Забезпечення згаданих принципів можливе лише за рахунок комплексного аналізу із вивченням причинно-наслідкових зв'язків динаміки тих чи інших факторів або показників функціонування підприємства.

Ефективність такого комплексного підходу до управління підприємством розкрита у працях Г.В. Савицької [8], С.В. Калабухової [9], К.С. Сопронюк [10], В.В. Шеховцової [11].

Метою дослідження є визначення ролі та обґрунтування пріоритетності аналізу господарської діяльності в системі управління виробничим підприємством.

Для досягнення поставленої мети необхідно сформулювати основні завдання аналізу господарської діяльності, визначити інструментарій, що використовує аналіз господарської діяльності, побудувати принципову схему алгоритму прийняття управлінського рішення за результатами аналізу господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління виробничим підприємством в умовах ринкової економіки є важливою та складною системою, яка покликана забезпечити основні функції сучасного менеджменту на підприємстві. Реалізація таких необхідних для успішної діяльності функцій управління виробничим підприємством як планування, організація, мотивація та контроль, може бути забезпечена лише за умов прийняття раціональних управлінських рішень, які базуються на об'єктивному, достовірному та адекватному інформаційному забезпеченні.

Не зважаючи на те, що сьогодні існує велике розмаїття методів управління виробничим підприємством (економічні, соціально-психологічні, організаційні) [5–7], застосування того чи іншого з них повинно бути засноване та обґрун-

товане відповідними інформаційними потоками для прийняття управлінського рішення.

Інформаційне забезпечення для обґрунтованого прийняття управлінського рішення повинно містити основні відомості, що пов'язані із його виробничою діяльністю. Для виробничого підприємства неодмінно важливою є інформація про якісний та структурний склад виробничих, трудових, фінансових, матеріальних та інших ресурсів підприємства, тобто ресурсів, що забезпечують його господарську діяльність.

Таким чином, суть управління виробничим підприємством базується на комплексному дослідженні процесів діяльності підприємств та їх складових, виявленні причинно-наслідкових зв'язків і перспектив розвитку з метою обґрунтування доцільності управлінських рішень та оцінки їх результативності.

Серед усіх економічних дисциплін, саме аналіз господарської діяльності виробничого підприємства передбачає вирішення ряду основних завдань [8; 11], що лежать в основі успішної діяльності виробничого підприємства (рисунком 1).

Для забезпечення можливості виконання поставлених завдань аналіз господарської діяльності використовує потужний інструментарій, який покладено в основу багатьох економічних дисциплін. Так, теоретичну основу економічних закономірностей та явищ генерує економічна теорія, специфіку окремих галузей економіки виокремлює галузева економіка. Результати аналізу господарської діяльності широко використовуються в плануванні та управлінні, інформаційними джерелами для аналізу переважно використовуються відомості бухгалтерського обліку. Достовірність та адекватність інформаційного забезпечення перевіряється аудитом, якість

аналізу господарської діяльності визначається компетентністю та фінансовою грамотністю (фінансовий та банківський менеджмент).

Аналіз господарської діяльності активно використовує дані статистичного обліку, результати маркетингових досліджень та математичний апарат для опису економічних явищ.

Таким чином, аналіз господарської діяльності виробничого підприємства є найбільш комплексним та системним прийомом прийняття ефективного управлінського рішення.

Процес прийняття управлінського рішення за результатами аналізу господарської діяльності містить набір різноманітних процедур, які можна виділити в окремі етапи. Алгоритм прийняття управлінського рішення на основі аналізу господарської діяльності виробничого підприємства наведено на рисунку 2.

Підготовчий етап прийняття управлінського рішення за таким алгоритмом передбачає з'ясування проблеми, збір та обробку необхідної інформації, визначення кінцевої мети аналізу, а також формулювання завдань, які необхідно вирішити для досягнення поставленої мети.

Оскільки проведення аналітичних досліджень в межах поставленої проблеми обмежене певними матеріальними, трудовими, фінансовими та іншими ресурсами, то важливим етапом проведення аналітичних робіт є обґрунтування меж та пріоритетів прийняття управлінського рішення. Критерій оцінки ефективності того чи іншого управлінського рішення може бути як кількісний, так і якісний – визначальний критерій обумовлюється відповідною системою показників, задіяних під час аналізу.

Нааявні обмеження реалізації того чи іншого варіанту управлінського рішення дадуть змогу здійснити відбір таких рішень, реалізація яких є неможлива, обмежена або менш ефективна.



Рис. 1. Завдання аналізу господарської діяльності

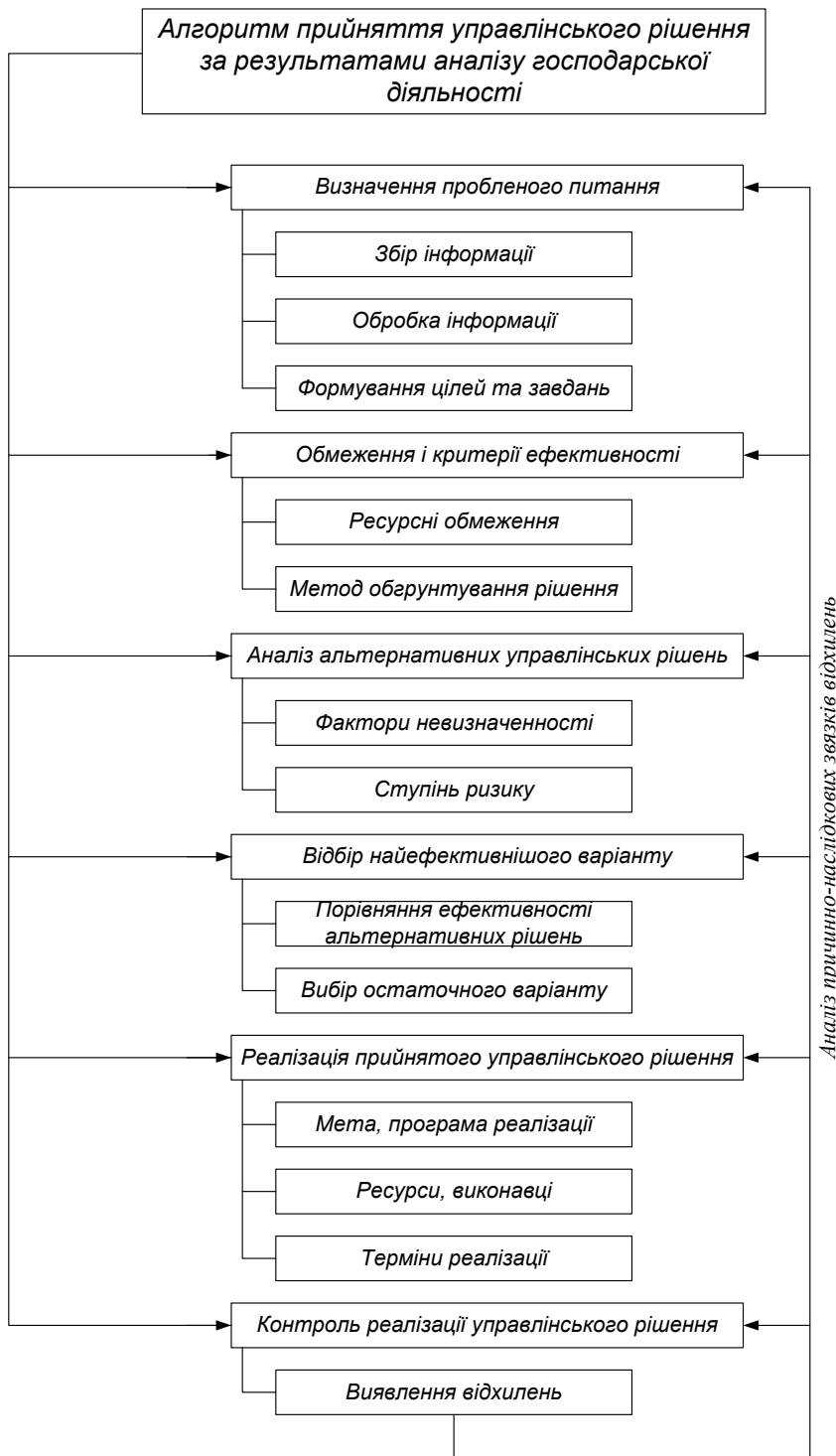


Рис. 2. Алгоритм прийняття управлінського рішення за результатами аналізу господарської діяльності

В результаті такого підходу, для реалізації залишається найефективніше управлінське рішення із визначеним прогнозованим ефектом. Реалізація прийнятого варіанту рішення набуває письмового варіанту із зазначенням програми реалізації, мети, відповідальних виконавців, термінів реалізації, необхідних ресурсів.

Завершальним етапом є реалізація контрольних заходів за виконанням прийнятого варі-

анту управлінського рішення, визначення ефективності його реалізації та аналіз відхилення планових показників від одержаних фактично. У разі відхилень невід'ємною складовою такого алгоритму прийняття управлінського рішення є визначення причинно-наслідкових зв'язків відхилень тих чи інших очікуваних показників.

Таким чином, аналіз господарської діяльності може дати повну характеристику об'єкта управління; результати аналізу господарської діяльності є підґрунтям відбору управлінських рішень і засобом контролю за їх виконанням. Отримані за допомогою аналізу господарської діяльності знання про закони розвитку об'єкта дослідження сприяють підвищенню результативності виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, управління підприємством є досить складною системою, ефективність якої залежить від комплексності, об'єктивності та наукового обґрунтування прийняття управлінського рішення. Аналіз господарської діяльності підприємства направлений на пошук внутрішньогосподарських резервів забезпечення основних функцій менеджменту виробничого підприємства. Основною функцією управління, яка забезпечує наукове обґрунтування та контроль прийняття управлінського рішення є аналіз господарської діяльності. В зв'язку із цим прийняття управлінського рішення за результатами ана-

лізу господарської діяльності забезпечує максимальну ефективність від реалізації рішення, виявлення причинно-наслідкових зв'язків динаміки та відхилення результатів діяльності.

Запропонований авторами алгоритм прийняття управлінського рішення за результатами аналізу господарської діяльності дає змогу забезпечити поетапний контроль за досягненнями поставлених цілей та відхиленнями від очікувань.

Список використаних джерел:

1. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 630 с.
2. Шеремет А.Д. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства: Підручник. М.: ИНФРА-М, 2008. 367 с.
3. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу : навчальний посібник / Івахненко В.М. [4-е вид., випр. і доп.]. К.: Знання, 2004. 190 с.
4. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник / Є.В. Мних; Київський національний торговельно-економічний ун-т. К., 2008. 412 с.
5. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
6. Ковальов В.В. Фінансовий менеджмент; теорія та практика. 2-е вид., Перероб. і доп. М.: ТК Велбі, Вид-во Проспект, 2007. 1024 с.
7. Герасименко Г.П. Управлінський, фінансовий, та інвестиційний аналіз. Практикум. М.: ИКЦ «Март», 2008. 160 с.
8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. К.: Знання, 2005. 662 с.
9. Калабухова С.В. Методологічні основи аналізу господарської діяльності в різних типах суспільного розвитку [Текст] / С.В. Калабухова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 17. № 2. С. 47–54.
10. Сопронюк К.С. Аналіз ефективності господарської діяльності на підприємстві та його готовності до інвестицій. *International scientific journal*. 2015. № 9. С. 155–159.
11. Шеховцова В.В. Аналіз господарської діяльності малого підприємства як наукова база прийняття управлінських рішень. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 16. С. 102–107.

УДК 334.75

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-9>**Братута О.Г.**

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «КОНСОРЦІУМ» ЯК ВИДОВОЇ ФОРМИ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Світовий досвід господарювання свідчить про виникнення нових, осучаснення вже існуючих і відповідне значне розширення переліку типів і видових форм організаційних структур підприємства, використання яких дає можливість підприємствами із різним складом конкурентних переваг забезпечити необхідний рівень їх конкурентоспроможності. На жаль, зазначений емпіричний матеріал не опрацьований належним чином у теоретичному аспекті. Відповідні умовисновки стосуються і такої мікроекономічної системи, як консорціум. Поняття цього явища перебуває у відношенні підпорядкування до поняття такого типу мікроекономічної системи, як «об'єднання підприємств». Консорціум – це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена декількома окремими підприємствами, які належать до середньої групи підприємств однієї галузі, з метою координації їх діяльності щодо спільного придбання та подальшого використання локальних поліпшувачих або наслідуючих інновацій.

Ключові слова: дослідження, поняття явища, тип мікроекономічної системи, об'єднання підприємств, видова форма явища, консорціум.

Мировой опыт хозяйствования свидетельствует о появлении новых и о наполнении современным содержанием уже существующих и соответственно значительном расширении перечня типов и видовых форм организационных структур предпринимательства, использование которых дает возможность предприятиям с различным набором конкурентных преимуществ обеспечить им

необходимый уровень конкурентоспособности. К сожалению, этот эмпирический материал не обработан соответствующим образом в теоретическом аспекте. Сделанные умозаключения касаются и такой микроэкономической системы, как консорциум. Понятие этого явления находится в отношении соподчинения к понятию такого типа микроэкономической системы, как «объединение предприятий». Консорциум – это отдельная видовая форма объединения предприятий, которая создана несколькими независимыми предприятиями, принадлежащими к средней группе предприятий одной отрасли, с целью координации их деятельности относительно совместного приобретения и дальнейшего использования локальных улучшающих или повторяемых инноваций.

Ключевые слова: исследование, понятие явления, тип микроэкономической системы, объединение предприятий, видовая форма явления, консорциум.

The domination of two institutions is inherent for the modern historical stage of evolution taking place in the economic sphere of being, namely the entrepreneurial type of economic activity and competition, which has acquired its global form of «hypercompetition». Under such circumstances, economic entities, in order to provide for the possibility to realize their own economic interest as well as to maintain continuity of their life cycle, in addition to the pricing and non-pricing means of competitive struggle, use their organizational form as well. Worldwide experience of management witnesses of the emergence of new, modernization of already existing ones and relevant significant expansion of the list of types and forms of organizational structures of entrepreneurship, the use of which enables enterprises with different competitive advantages to provide for the necessary level of their competitiveness. Unfortunately, theoretical aspect does not adequately address the mentioned empirical data. Conducted theoretical analysis of current achievements in the field of Economic Science made it possible to highlight three concepts that investigated into this problem, in particular: «integrated corporate structures», «integrated business structures», «business associations». It should be noted that, as a result of the methodological incompleteness of the conducted surveys as well as a series of ontological and logical errors, the developers of each of these concepts failed to solve the problem, and therefore the corresponding set of knowledge did not gain the form of a developed theory. Each of the above concepts solved one problem, i.e. gave definition to the general notion of an abstract phenomenon, whose scope would have to cover all the diversity of individual concepts of modern concrete forms of entrepreneurship organizational structures. At the same time, survey results came mainly to the search for an essential feature of the abstract phenomenon notion, which performs logical function of «coordination (mutual arrangement)». In the first of these concepts «corporate structures» category was of importance, in the second it was «business structures», and in the third it was «business associations». Although the presented categories performed their specified logical function, the developers of these concepts failed to solve the problem and develop the content and the essence of the phenomena under investigation. The relevant categories were transformed only to the level of terms. In order to solve the problem, it would be necessary to identify such fundamental essential features of the phenomenon that can perform such logical functions as «subordination» and «accumulation (inclusion into the whole)». Therefore, in the corresponding concepts the lack of identity is observed between the essential features of abstract phenomenon generic notion and the general features of the individual concepts of specific phenomena. That is, the inclusion of the latter ones to scope of the former one took place on a comparative basis. Consequently, the results of the survey ended at the level of the definitions formulated for the general concept of the phenomenon and the individual concepts of its specific forms, as well as their grouping, which was performed on the axiomatic basis rather than on the logical methodological ones. Together with this, the relevant clauses also apply to the microeconomic system called consortium which was introduced as a form, to the extent of the general notion of the abstract phenomenon of each of these concepts. Speaking of the phenomenon called consortium, the surveys were mostly completed within each of the abovementioned concepts at the level of the empirical result. The latter was reflected in its identification through the description of the relevant term content, as well as the description given to the historical experience of the utilization of this microeconomic system species form in economic practice. Theoretical studies, meeting the normative methodological requirements (study of the phenomenon as «subject», «process», «in relations with the environment»), were not carried out by the developers of any of the relevant concepts. The solution of this issue is urgent at present. Based on the research carried out, the following conclusions were drawn: the results of the analysis performed for the content of the definition of the «consortium» phenomenon showed that among scientists there exist no agreed position on determining its essence as a separate form of the microeconomic system; the concept of the «consortium» phenomenon is in subordination to the concept of a microeconomic system referred to as the «uniting of enterprises»; the notion of the «uniting of enterprises» refers to the concept of a «microeconomic system» as a special one concerning the generic; the uniting of enterprises is a form of a microeconomic system of summative type with of organizational structure features, formed by a group of enterprises on the basis of cooperation relations in order to provide certain conditions for the implementation of entrepreneurship by each of them separately by means of consolidating their competitive advantages; the consortium is a separate form of the uniting of enterprises, created by several separate enterprises belonging to the group of medium-sized enterprises in one industry, in order to coordinate their activities with a view to jointly acquire and further use local improvements or follow innovations.

Keywords: study, concept of phenomenon, type of microeconomic system, association of enterprises, form of phenomenon, consortium.

Постановка проблеми. Для сучасного історичного етапу еволюції економічної сфери буття притаманне домінування двох інститутів: підприємницького типу ведення господарської діяльності та конкуренції, що набула своєї глобальної форми – «гіперконкуренції». За таких обставин суб'єкти господарювання для забезпечення можливості реалізувати власний економічний інтерес, а також неперервний тип свого життєвого циклу поряд із ціновими та неціновими засобами ведення конкурентної боротьби застосовують ще й такий їх вид, як організаційні. Світовий досвід господарювання свідчить про виникнення нових, осучаснення вже існуючих і відповідне значне розширення переліку типів і видових форм організаційних структур підприємства, використання яких дає можливість підприємствами із різним складом конкурентних переваг забезпечити необхідний рівень їх конкурентоспроможності. На жаль, зазначений емпіричний матеріал не опрацьований належним чином у теоретичному аспекті. Проведений теоретичний аналіз сучасних напрацювань у галузі Економічної науки дав можливість виділити три концепції, у яких досліджується зазначена проблема, зокрема: «інтегрованих корпоративних структур», «інтегрованих підприємницьких структур», «об'єднань підприємств». Слід відмітити, що унаслідок методологічної неповноти проведених досліджень, низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам кожної із згаданих концепцій не вдалося вирішити зазначену проблему, а тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У кожній із вище згаданих концепцій вирішувалася одна проблема – визначення загального поняття абстрактного явища, обсяг якого мав би охопити усе різноманіття одиничних понять сучасних конкретних форм організаційних структур підприємства. При цьому результати досліджень зводилися, головним чином, до пошуку сутнісної істотної ознаки поняття абстрактного явища, що виконує логічну функцію «координації (взаємного розташування)». У першій із переліку зазначених концепцій відіграла роль категорія «корпоративні структури», другій – «підприємницькі структури», а третій – «об'єднань підприємств». Хоча представлені категорії й виконали зазначену логічну функцію, розробникам цих концепцій так і не вдалося вирішити проблему розкриття змісту та сутності досліджуємих явищ. Відповідні категорії трансформувалися лише до рівня термінів. Для вирішення проблеми необхідно було б визначити такі засадні істотні ознаки явища, що здатні виконувати такі логічні функ-

ції, як «субординації (підпорядкування)» й «аккумуляції (включення у ціле)». Тому у відповідних концепціях спостерігається відсутність тотожності між істотними ознаками родового поняття абстрактного явища та загальними ознаками одиничними поняттями конкретних явищ. Тобто, відбулося на компілятивній основі включення останніх до обсягу поняття першого. Як наслідок, результати дослідження завершилися на рівні формулювання дефініцій загального поняття явища й одиничних понять його видових форм, а також їх групування, що було зроблено на аксіоматичній, а не логічній методологічній основі. У тому числі, відповідні умовисновки стосуються і такої мікроекономічної системи, як консорціум, що уведена, як видова форма, до обсягу загального поняття абстрактного явища кожної із згаданих концепцій.

Мета статті. Щодо такого явища, як консорціум дослідження, головним чином, завершені у межах кожної із згаданих концепцій на рівні емпіричного результату. Останнє знайшло відображення у його ідентифікації через розкриття змісту відповідного терміну, а також описі історичного досвіду застосування цієї видової форми мікроекономічної системи у господарській практиці. Дослідження на теоретичному рівні, що відповідають нормативним методологічним вимогам (вивчення явища як «предмету», «процесу», «у відносинах із зовнішнім середовищем»), не були проведені розробниками ні однієї із відповідних концепцій. Вирішення цього питання й є нагальним на теперішній час. З урахуванням наявності вище зазначеної проблеми, а також оцінки результатів раніше проведених досліджень іншими науковцями, цілі статті сформульовані автором наступним чином: 1) провести аналіз змісту дефініції поняття явища «консорціум», визначеного у відповідних концепціях; 2) визначити зміст поняття конкретного явища «консорціум»; 3) сформулювати дефініцію поняття явища «картель». При вирішенні зазначених цілей автором статті були використані наступні методологічні засоби проведення теоретичного дослідження: порівняльного аналізу, категоріального аналізу, системного аналізу, а сходження від абстрактного до конкретного й узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У концепції інтегрованих корпоративних структур можна зустріти два варіанти дефініції поняття «консорціум», зокрема суть відповідного поняття визначається як:

1) «Форма спільної діяльності кількох банків або промислових підприємств щодо здійснення великих фінансових чи комерційних операцій,

інвестиційних, науково-технічних, соціальних і екологічних проєктів» [1, с. 70];

2) «... тимчасове статутне об'єднання промислового та банківського капіталу, створене з метою реалізації великих цільових програм і проєктів» [2, с. 335].

Для першого варіанту характерні наступні положення: 1) загальною ознакою консорціуму є визначення його як форми спільної діяльності господарюючих суб'єктів; 2) основними істотними ознаками цієї видової форми слід вважати галузеву спеціалізацію господарюючих суб'єктів, які стали учасниками консорціуму, а також економічна мета його створення.

Щодо цих положень є наступні зауваження:

– перше з них стосується того, що авторами не визначені сутність, зміст й обсяг поняття, яке у дефініції консорціуму виконує функцію загальної ознаки. Це свідчить про довільність використання наукового терміну та порушення нормативної процедури визначення поняття;

– друге полягає у тому, що не визначено логічний зв'язок зазначеного поняття із поняттям «підприємство» (господарюючі суб'єкти, які формують консорціум), а також «інтегровані корпоративні структури» (автори включили консорціум до класифікації видових форм цієї структури).

Другий варіант дефініції поняття «консорціум» відрізняється від першого визначеною загальною ознакою – «тимчасове статутне об'єднання». Слід також зауважити, що для авторів цього варіанту взагалі характерний принципово інший підхід у формуванні класифікації інтегрованих корпоративних структур. Зокрема, він передбачає здійснення групування за принципом підпорядкування, унаслідок чого класифікація має дворівневу структуру. На першому (загальному) рівні виділено дві групи – статутні та договірні об'єднання підприємств, а на другому (одиночному) – видові форми у межах визначених груп [2, с. 337]. До цього альтернативного варіанту дефініції поняття «консорціум» є два основні зауваження:

1) полягає у тому, як уже досліджено і стверджувалося вище, що поняття «інтегровані корпоративні структури» й «об'єднання підприємств» є несумісними, а отже не можуть включати до свого обсягу одну й ту ж видову форму;

2) стосується заперечення статутного статусу об'єднання підприємств. Тобто це означає, що його видові форми не можуть бути юридичними особами, бо інакше члени цих форм (підприємства) або мають трансформуватися у їх структурні підрозділи, або відповідна видова форма, у даному випадку консорціум, має виступати контрагентом щодо цього виду статутного об'єднання підприємств.

Підсумовуючи вищезазначене щодо аналізу обох варіантів дефініції поняття «консорціум» можна стверджувати про хибність положення, що зазначена організаційна структура є видовою формою інтегрованих корпоративних структур.

У концепції інтегрованих підприємницьких структур можна зустріти три варіанти дефініції поняття «консорціум», зокрема під цим явищем пропонується розуміти:

1) «...тимчасове договірне об'єднання для здійснення спільних проєктів» [3, с. 118];

2) «...тимчасовий союз господарсько незалежних підприємств, ціллю яких може бути скоординована підприємницька діяльність» [4, с. 163];

3) «...одна із форм об'єднань, яка створюється на основі угоди між банками, підприємствами, компаніями, фірмами, науковими центрами, державами для спільного проведення значних фінансових операцій щодо розміщення позик, акцій або реалізації науково- та капіталомістких проєктів, у тому числі міжнародних» [5, с. 589].

Аналіз змісту наведених дефініцій дає підстави зробити висновок, що загалом між цими визначеннями відсутні принципові відмінності як щодо загальних, так й істотних ознак поняття відповідного явища. У якості загальної ознаки використовується положення про те, що консорціум є формою об'єднання підприємств, а істотними – що метою створення цієї організаційної структури є здійснення спільних проєктів взагалі або в окремих сферах господарської діяльності підприємств зокрема. У зв'язку із цим щодо змісту дефініції поняття «консорціум» є наступні зауваження: 1) смисл загальної ознаки суперечить смислу основного базового терміну концепції інтегрованих підприємницьких структур, а отже відсутня підстава для включення консорціуму до обсягу відповідного поняття; 2) зміст загальної ознаки, залежно від варіанту дефініції зазначеної організаційної структури, або занадто загальний, що не дає підстав для ідентифікації консорціуму як окремого явища, або конкретний, унаслідок чого звужуються межі буття цього явища, а отже логічна форма його відображення не може набути статусу поняття. Враховуючи ж те, що за визначеними істотними ознаками спостерігається не субординований, а координований тип логічного зв'язку, можна стверджувати, що авторами було сформовано визначення такої логічної форми відображення предметів, як уявлення, але не поняття. Тобто встановлено лише факт існування певної організаційної структури, але незакінченої форми, бо він не набув ще статусу наукового факту. Отже можна стверджувати, що дослідження, яке було проведено, немає завершеного характеру, а відпо-

відно слід констатувати відсутність результатів як на рівні емпіричного, так і теоретичного наукового знання; 3) авторами не визначено яким чином через консорціум забезпечується можливість його учасникам здійснювати підприємницьку діяльність.

На підставі вище зазначеного можна зробити висновки, що у концепції було:

1) взагалі не розкрито зміст поняття «консорціум» як окремого економічного явища мікрорівня;

2) необґрунтовано включено відповідну організаційну структуру до класифікації інтегрованих підприємницьких структур.

У концепції об'єднань підприємств, на відміну від попередніх альтернативних, стосовно дефініції поняття «консорціум» між її розробниками немає відмінностей, зокрема під цим явищем пропонується розуміти: «...тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, яким його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність» [6, с. 13].

Щодо такої видової форми, як консорціум, то автори у дефініції цього поняття виділяють дві основні загальні ознаки, зміст яких до того ж стосовно одна одної є суперечливим. По-перше, відповідна організаційна структура визначається через її рід – видова форма об'єднання підприємств; по-друге, її клас – статутне об'єднання, для якої, крім того, характерна така ознака, як тимчасовість існування. З урахуванням мети утворення консорціуму, яка визначає істотну ознаку цього явища та логічно пов'язана із другою загальною ознакою, можна стверджувати, що ця організаційна структура належить до систем цілісного типу. При цьому після досягнення зазначеної мети консорціум має надавати певну послугу своїм засновникам, вступаючи із ними у комерційні відносини, бо лише тоді підприємства, що його утворили, будуть здатні підвищити рівень власної конкурентоспроможності. Отже, консорціум слід розглядати у якості засадного елемента економічної системи мікрорівня, господарська діяльність якого направлена на створення необхідних конкурентних переваг для інших її учасників, якими є підприємства його засновники. Враховуючи те, що у консорціуму як специфічної організаційної структури підприємства немає власного економічного інтересу, то у контексті тлумачення змісту дефініції

поняття цього явища зазначену видову форму слід віднести до класу некомерційних організацій. У такому розумінні дефініція поняття «консорціум» авторів вітчизняного варіанту концепції суттєво відрізняється від визначення поняття відповідного явища, представленого у редакції авторів концепції інтегрованих підприємницьких структур. У тлумаченні останніх для зазначеної видової форми об'єднання підприємств характерний договірний характер її утворення, із чим логічно пов'язана й інша особлива ознака – тимчасовий характер існування консорціуму. Слід наголосити, що договірний варіант відповідної організаційної структури має суттєву перевагу над її статутним варіантом – не потребує додаткових одноразових витрат, які виникають при утворенні консорціуму як некомерційної організації. Враховуючи те, що одним з основних принципів здійснення господарської діяльності підприємства є принцип раціональності, можна зробити висновок, що будь-яке із підприємств-засновників у випадку вибору із числа альтернативних форм консорціуму – договірна видова форма об'єднання підприємств або статутна видова форма некомерційної організації – завжди надаватимуть перевагу першій із них. На підставі цього положення, у свою чергу, можна стверджувати, що поняття «консорціум» у тлумаченні авторів концепції слід кваліфікувати як поняття про неможливе.

Підсумовуючи вище наведене, можна зробити висновки, що автори концепції невірно визначили сутність поняття «консорціум», і хоча згадана організаційна структура належить до складу видових форм об'єднання підприємств, її включення до відповідної класифікації має хибне обґрунтування.

Вирішення теоретичного питання – щодо якого загального поняття абстрактного явища одينية поняття «консорціум» знаходиться у відношенні підпорядкування – було здійснено на основі порівняння понять зазначених явищ у методологічному контексті їх змісту як: «предмету», «процесу», «у відносинах із зовнішнім середовищем». Проведене дослідження дало підстави зробити висновок, що поняття «консорціум» належить до обсягу поняття «об'єднання підприємств». При цьому слід зазначити, що тлумачення автора цієї статті поняття «об'єднання підприємств» кардинально відрізняються від положень, які представлені у концепції «об'єднань підприємств», зокрема у визначені: загальних й істотних ознак відповідного поняття; видової форми процесу розширеного відтворення суспільного виробництва, дія якого призводить до виникнення цього явища; типу господарського механізму, що забезпечує його функціонування; способу утворення;

місця у складі систем мікрорівня економічної сфери буття. У стислій формі зазначені відмінності можна проілюструвати через дефініцію поняття «об'єднання підприємств» і схему класифікації економічних систем мікрорівня, представленій на рис. 1.

Сутність поняття «об'єднання підприємств» визначається як видова форма мікроекономічної системи сумативного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється групою підприємств на основі відносин співробітництва з метою забезпечення певних умов здійснення окремо

кожним із них підприємницької діяльності шляхом консолідації їх конкурентних переваг.

Порівняльний аналіз істотних ознак змісту поняття «об'єднання підприємств» і загальних ознак поняття «консорціум», у методологічному контексті оцінки їх як «предмету», дає підстави стверджувати, що вони тотожні. Зокрема, як об'єднання підприємств, так і консорціум утворюються підприємствами та належать до систем сумативного типу (особливість їх полягає у тому, що цілі функціонування системи підпорядковуються цілям її

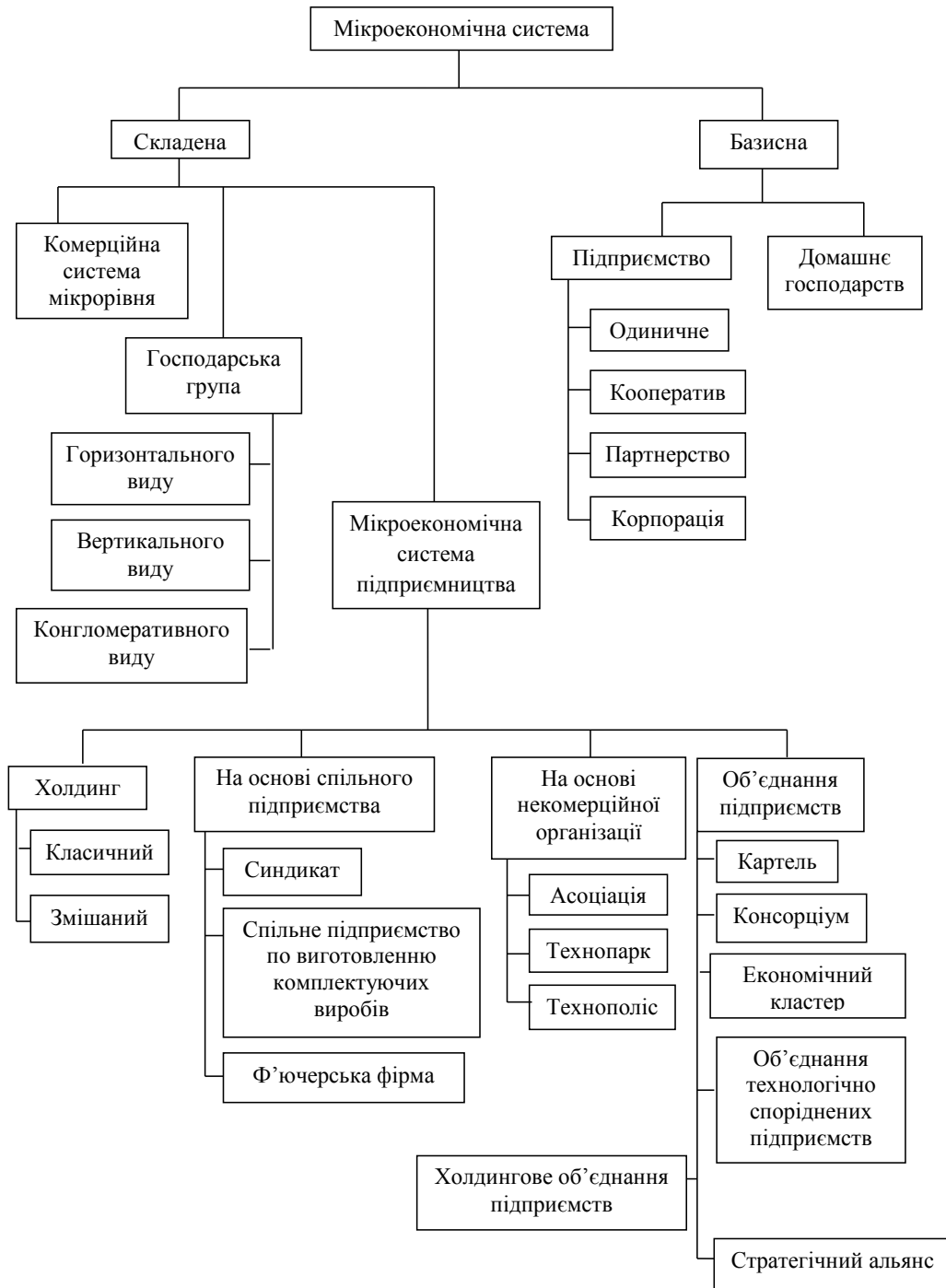


Рис. 1. Класифікація економічних систем мікрорівня

складових елементів, а не навпаки як у систем цілісного типу, до яких належить у тому числі підприємство). Крім того, вони мають ознаки організаційної структури, тому що елементи системи пов'язує організаційний вид економічних відносин, який обумовлений необхідністю забезпечення координації певних видів їх діяльності. До того ж, як об'єднання підприємств, так і консорціум мають спільні у таких ознаках, як: відсутність наявності певного місця у суспільному поділі праці; відсутність у суб'єкта економічних відносин власного інтересу та мотиву для здійснення господарської діяльності; підпорядкованість у своїй діяльності інтересам підприємств, що утворили відповідне об'єднання; договірний характер утворення; відсутність власного єдиного майна; відсутність наявності розрахункових рахунків у комерційних банках; відсутність можливість ведення самостійного балансу; відсутність правової обособленості; відсутність економічної свободи у здійсненні своєї діяльності; спільне прийняття учасниками об'єднання управлінських рішень на основі консенсусу; відсутність майнової відповідальності; тимчасовий характер функціонування.

Щодо істотних ознак поняття «консорціум», які до того ж для поняття конкретного явища відіграють ще й роль сутнісних, то вони були визначені на підставі:

а) мети створення цього виду об'єднання підприємств, яка конкретизується в особливостях:

1) галузевої спеціалізації учасників об'єднання – мають одну галузеву спеціалізацію;

2) місця та ролі, яку посідають та відіграють члени об'єднання на галузевому ринку, – належать до середньої групи підприємств галузі;

б) мети його функціонування, яка конкретизується в особливостях:

1) об'єкту координації – спільно придбані специфічні економічні (нематеріальні) ресурси;

2) типу економічних інновацій – локальні поліпшуючи або наслідуючи.

Порівняльний аналіз змісту поняття «об'єднання підприємств» і поняття «консорціум», у методологічному контексті оцінки їх як «процесу», також дає підстави виокремити для них спільні засадні інститути. Зокрема, це стосується:

1) видової форми процесу розширеного відтворення суспільного виробництва, дія якого призводить до виникнення цих явищ – процес об'єднання;

2) способу їх утворення – консолідації;

3) типу господарського механізму, що забезпечує їх функціонування – координаційний механізм;

4) основних принципів створення та функціонування – добровільності входження;

балансу інтересів членів об'єднання; підпорядкованості діяльності об'єднання інтересам його членів; консенсусу у прийнятті управлінських рішень підприємствами, що входять до складу об'єднання;

5) основних функцій – визначення цілей функціонування об'єднання підприємств, прав та обов'язків його учасників, а також їх легітимізація в угоді (договорі), що укладається між підприємствами, які утворюють відповідну організаційну структуру; координація господарської діяльності, або окремих її видів, підприємств, які увійшли до складу учасників об'єднання підприємств, щодо реалізації цілей зафіксованих в угоді про створення зазначеної організаційної структури; захист у повному обсязі прав й інтересів кожного з підприємств, які увійшли до складу об'єднання підприємств, на основі контролю за виконанням членами зазначеної організаційної структури обов'язків щодо забезпечення її функціонування.

Особливість розкриття змісту поняття «консорціум» у такому методологічному аспекті, як «процес» полягає у наявності власної моделі технології функціонування координаційного механізму. Зокрема, для цієї видової форми об'єднання підприємств притаманна модель «використання спільно придбаного(них) специфічного(них) економічного(них) ресурсу(сів) учасниками об'єднання», яка дає можливість використати уже наявні у них конкурентні переваги та забезпечити реалізацію їх власного економічного інтересу кожному окремо.

До характерних особливостей цієї моделі технології функціонування координаційного механізму доцільно віднести наступні: 1) об'єкт координації діяльності учасників об'єднання – спільно придбані специфічні економічні(нематеріальні) ресурси; 2) просторові межі охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасників об'єднання – територіальні та регіональні; 3) розмір підприємства учасників об'єднання – підприємства великого та середнього розміру; 4) галузеву спеціалізацію учасників об'єднання – мають однакову галузеву спеціалізацію; 5) місце та роль учасників об'єднання на галузевому ринку – середньої групи підприємств галузі; 6) фазу життєвого циклу учасників об'єднання – характерна фаза стабілізації; 7) тип процесу суспільного відтворення учасників об'єднання – економічне зростання; 8) характер типу та складу видових форм економічних інновацій учасників об'єднання – мають відмінні тип і склад видових форм економічних інновацій. 9) тип економічних інновацій учасників об'єднання – локальні поліпшуючи або наслідуючи; 10) склад видових форм економічних інновацій учасників об'єднання – товарні, технологічні,

технічні; 11) суб'єктів ініціювання створення об'єднання – підприємства.

Завершальним етапом розкриття змісту поняття «консорціум» було визначення характеру його відносин із зовнішнім середовищем. Схематично зв'язки відповідного явища з економічними явищами мікрорівня представлені на рис. 1. На підставі результатів проведеного категоріального аналізу були отримані наступні висновки:

1) співвідносними щодо поняття явища «консорціум» є поняття таких явищ, як «мікроекономічна система», «мікроекономічна система підприємництва» й «об'єднання підприємств»;

2) загальним щодо нього є поняття «об'єднання підприємств»;

3) поняття видових форм об'єднання підприємств щодо відповідного поняття знаходяться у відношенні як порівнювані несумісні співпідпорядковані;

4) поняття видових форм інших типів мікроекономічної системи підприємництва щодо відповідного поняття знаходяться у відношенні як безвідносні непорівнювані;

5) поняття явища «підприємство» щодо поняття «консорціум» є співвідносним, а також знаходяться щодо нього у відношенні як порівнюване несумісне співпідпорядковане.

Отримані умовисновки за результатами дослідження поняття явища «консорціум» у вище зазначених методологічних аспектах дозволили сформулювати його дефініцію наступним чином – це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена декіль-

кома окремими підприємствами, які належать до середньої групи підприємств однієї галузі, з метою координації їх діяльності щодо спільного придбання та подальшого використання локальних поліпшувючих або наслідуючих інновацій.

Висновки. На основі проведених досліджень зроблені наступні висновки:

1. Результати аналізу змісту дефініції поняття явища «консорціум» засвідчили, що серед науковців відсутня узгоджена позиція щодо визначення його сутності як окремої видової форми мікроекономічної системи.

2. Поняття явища «консорціум» перебуває у відношенні підпорядкування до поняття такого типу мікроекономічної системи, як «об'єднання підприємств».

3. Поняття «об'єднання підприємств» знаходиться у відношенні до поняття «мікроекономічна система» як особливе до родового.

3. Об'єднання підприємств – це видова форма мікроекономічної системи сумативного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється групою підприємств на основі відносин співробітництва з метою забезпечення певних умов здійснення окремо кожним із них підприємницької діяльності шляхом консолідації їх конкурентних переваг.

4. Консорціум – це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена декількома окремими підприємствами, які належать до середньої групи підприємств однієї галузі, з метою координації їх діяльності щодо спільного придбання та подальшого використання локальних поліпшувючих або наслідуючих інновацій.

Список використаних джерел:

1. Уманців Ю. Корпоративні структури у системі економічних відносин. Вісник КНТЕУ. 2011. № 3. С. 13–25.
2. Юхновська Ю.О. Теоретичні та прикладні засади управління інтегрованими корпоративними структурами консорціумного типу. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2013. № 3. С. 137–143.
3. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал: монографія / П.Ю. Буряк. – Л.: Логос, 2007. 468 с.
4. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. – Х.: ИНЖЕК, 2006. 592 с.
5. Теория организации / Под ред. Б.З. Мильнера; учеб. [6-е изд. перер. и доп.] – М.: ИНФРА – М, 2008. 797 с.
6. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / навч. посіб.: під заг. ред. Л.М. Чепурди. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. 269 с.

Коваленко О.В.доктор економічних наук, доцент
Національного авіаційного університету**Голобородько Я.О.**

аспірант

Уманського національного університету садівництва

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПРИНЦИПИ ЇЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті здійснено узагальнення теоретичних підходів до сутності категорії «конкурентоспроможність підприємств». Запропоновано інтерпретацію визначення «конкурентоспроможність», що представлено, як економічна категорія та явище, яке є здатністю суб'єкта господарювання збільшувати реальні доходи завдяки збереженню власних переваг в ринковому середовищі, де базовими вимогами виступають відмінно дієві переваги, ніж у аналогічних підприємств; ефективніші види та комбінації ресурсів; використання у виробничому процесі інноваційних технологій, та, спроможність швидкого адаптування до глобальної економічної інтеграції. Обґрунтовано розширення переліку принципів фінансового забезпечення конкурентоспроможності. Так, загальновідому систему принципів: конкурентна перевага, формування джерел фінансових ресурсів, ефективний розподіл фінансових ресурсів, гармонізація цінової політики, оптимізація фінансових потоків, вибір довготривалих цілей, спеціалізація стратегії, захищеність стратегії, гнучкість стратегії, доповнити принципом «фінансова стратегія інтернаціоналізації», що дасть можливість врахувати можливості досягнення переваг інтернаціоналізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, конкурентна перевага, ефективність, економіка.

В статье осуществлено обобщение теоретических подходов к сущности категории «конкурентоспособность предприятий». Предложена интерпретация определения «конкурентоспособность», что это экономическая категория и явление, которое представляет собой способность субъекта хозяйствования увеличивать реальные доходы благодаря сохранению собственных преимуществ в рыночной среде, где базовыми требованиями выступают отлично действенные преимущества, чем у аналогичных предприятий; эффективные виды и комбинации ресурсов; использования в производственном процессе инновационных технологий, и, способность быстрого адаптирования к глобальной экономической интеграции. Обосновано расширение перечня принципов фінансового обеспечения конкурентоспособности. Так, общеизвестную систему принципов: конкурентное преимущество, формирования источников финансовых ресурсов, эффективное распределение финансовых ресурсов, гармонизация ценовой политики, оптимизация финансовых потоков, выбор долгосрочных целей, специализация стратегии, защищенность стратегии, гибкость стратегии, дополнить принципом «финансовая стратегия интернационализации», что даст возможность учесть возможности достижения преимуществ интернационализации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, конкурентное преимущество, эффективность, экономика.

One of the key categories in a market economy is competitiveness because its level determines the success or failure of the business entity. Today, each enterprise faces a problem of forming competitive advantages and raising the level of competitiveness in order to strengthen the competitive position in the market. Research on the issues of competitiveness management has been reflected in the publications of the classics of economic science: J. Galbraith, J. Keynes, J.B. Clark, K. Marx, A. Marshall, W. Eucken, A. Smith, P. Samuelson, F. Hayek, J. Schumpeter, and others. A solid study of the theoretical foundations and practical issues concerning the formation of the competitiveness of domestic enterprises was carried out by such well-known economists as: V. Bazylevych, P. Haidutskyi, A. Halchynskyi, O. Hudz, M. Demianenko, M. Malik, O. Nykoliuk, N. Pedchenko, P. Sabluk, and others. The article generalizes theoretical approaches to the essence of the category of "competitiveness of enterprises". The interpretation of the definition of "competitiveness", presented as an economic category and phenomenon, which is the ability of the subject to increase real incomes by preserving their own preferences in the market environment, where the basic requirements are more effective than analogical enterprises, is proposed. more effective types and combinations of resources; the use in the production process of innovative technologies, and the ability to quickly adapt to global economic integration. The expan-

sion of the list of principles of financial support of competitiveness is substantiated. Thus, a well-known system of principles: competitive advantage, the formation of sources of financial resources, efficient allocation of financial resources, harmonization of price policy, optimization of financial flows, choice of long-term goals, strategy specialization, strategy security, strategy flexibility, supplement with the principle of "financial strategy of internationalization", which will give the opportunity to take into account the possibility of achieving the benefits of internationalization. In the article, the list of principles of financial support of competitiveness of agricultural enterprises is proposed, in contrast to the known ones, such as: competitive advantage, formation of sources of financial resources, efficient allocation of financial resources, harmonization of price policy, optimization of financial flows, choice of long-term goals, strategy specialization, strategy security, the flexibility of the strategy, to be supplemented by the principle of "financial strategy of internationalization", which will enable to take into account the possibilities of achieving the advantages of internationalization.

Keywords: competitiveness, enterprise, competitive advantage, efficiency, economy.

Постановка проблеми. Однією із ключових категорій у ринковій економіці є конкурентоспроможність, оскільки її рівень визначає успіх або невдачу в діяльності суб'єкта господарювання. Нині перед кожним підприємством постає проблема формування конкурентних переваг та підвищення рівня конкурентоспроможності з метою посилення конкурентної позиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики управління конкурентоспроможністю знайшли своє відображення у публікаціях класиків економічної науки: Д. Гелбрейта, Д. Кейнса, Дж.Б. Кларка, К. Маркса, А. Маршалла, В. Ойкейеа, А. Сміта, П. Самульсона, Ф. Хайека, Й. Шумпетера та ін.

Ґрунтовні дослідження теоретичних основ і практичних питань щодо формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств проведено такими відомими вченими-економістами, як: В. Базилевич, П. Гайдуцький, А. Гальчинський, О. Гудзь, М. Дем'яненко, М. Малік, О. Николіук, Н. Педченко, П. Саблук та інші.

Мета статті. Варто відзначити, що, віддаючи належне результатам розвідки провідних вчених, в економічній літературі потребують поглибленого вивчення питань пов'язані з конкурентоспроможністю підприємств за ринкових умов господарювання та глобалізації економічних процесів, що й окреслило мету статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не зважаючи на широту розкриття проблематики конкурентоспроможності підприємств, залишається ще коло недостатньо досліджених питань як теоретичної, так і практичної спрямованості щодо цієї категорії. У наукових парнях [1] традиційно аналізується загальна проблема управління конкурентоспроможністю, а дослідження особливостей її організаційно-економічного забезпечення мають дискусійний, фрагментарний характер. Зокрема, не знайшли завершеної наукової форми теоретичні усвідомлення проблематики функціонування та розвитку організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності підприємств, недостат-

ньо опрацьовані теоретичні аспекти управління динамікою конкурентоспроможності, неповною мірою враховуються галузеві особливості активізації внутрішньогосподарського потенціалу реалізації стійких конкурентних переваг.

Результати дослідження категорії «конкурентоспроможність» [1], незважаючи на отримані результати, потребують комплексного вивчення відповідно до ринкових умов господарювання. Також залишаються не в повній мірі дослідженими такі проблеми теорії конкурентоспроможності, як проблема її практичного застосування, взаємозв'язок конкурентоспроможності, ціноутворення та рівноваги ринкової системи, трансформації конкурентної діяльності під впливом різних чинників.

Безумовно, конкурентоспроможність об'єднує цілий комплекс показників діяльності суб'єкта господарювання на тлі впровадження ним прогресивних технологій та інноваційних проектів, що сприяють виробництву продукції з вищою конкурентоспроможністю. Крім того, такими складовими, що сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства, є цінова, податкова, кредитна політики, стан державного регулювання окремих сегментів економіки тощо. З огляду на такі складові конкурентоспроможності, слухними є дослідження А. Маренич та І. Астахова [2, с. 23], які стверджують, що «Конкурентоспроможність – це комплексна характеристика діяльності підприємств, яка базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності (виробничий потенціал, трудові ресурси, забезпеченість матеріалами, фінансові результати діяльності тощо) та дозволяє визначити «сильні сторони» підприємств у конкурентній боротьбі, знайти способи досягнення переваг над конкурентами».

Відповідно до такого визначення, суб'єкт господарювання має володіти навичками та знаннями з ефективного використання ресурсного потенціалу з метою нарощування виробництва продукції, що задовольняє попит споживачів і збереження при цьому свого сегменту ринку.

Про такі параметри конкурентоспроможності свідчать результати дослідження З. Шершньової і С. Оборської [3, с. 59], які характеризують цю економічну категорію наступним чином: «Конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результативних показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність, відповідність виробленої продукції вимогам споживачів або обраному ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо».

Аналогічної думки притримується Л. Балабанова [4, с. 29], яка зазначає, що «Конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетентності, порівняно з іншими конкурентами, за такими параметрами, як технологія, практичні навички та професійні знання персоналу, рівень стратегічного та поточного планування, політики збуту, рівня управління, комунікації, якості систем управління, виробництва продукції тощо».

Усіма дослідниками сутності конкурентоспроможності акцентується увага на вмілому використанні суб'єктом господарювання ресурсного потенціалу при дотриманні умов організації виробництва, маркетингу, менеджменту, виробничих, господарських і фінансових принципів господарювання. З цього приводу слушними є результати дослідження М. Перцовського [5], який розкриває сутність конкурентоспроможності як «...можливість проведення ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Це узагальнюючий показник життєвої стійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціали».

Беззаперечно, що конкурентоспроможність значною мірою залежить від політичної ситуації країни. Зокрема, членство України в СОТ і в ЄС відкрило нові можливості для виходу вітчизняних виробників продукції на міжнародні ринки. Цьому сприяють безмитний продаж окремих видів продукції на ринки Європи та США. Це, в свою чергу, вимагає виробництва продукції вищої якості та запровадження технологій, що дають змогу економити матеріальні ресурси, особливо – зменшувати енерговитратність продукції. З цього приводу важливими є дослідження Г. Скудар [6, с. 31],

який характеризує конкурентоспроможність як «...багатосторонню економічну категорію, яка може розглядатися на рівні товару, товаровиробника, галузі, країни». Він обґрунтовує те, що «...конкурентоспроможність зумовлена економічними, соціальними та політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках».

Проведені нами дослідження дають підстави стверджувати, що конкурентоспроможність суб'єкта господарювання реалізується в процесі його діяльності, яка становить сукупність бізнес-процесів, що виконуються у певній послідовності, створюючи споживчу цінність для клієнта. Отже, при управлінні конкурентоспроможністю [1] підприємство не може залишати поза увагою свої бізнес-процеси.

При дослідженні конкурентоспроможності підприємства, за сучасних умов господарювання, велике значення надається стратегічному плануванню, в основу якого покладено бізнес-планування. Бізнес-плани дають можливість прорахувати виробництво продукції, починаючи від стадії придбання матеріальних ресурсів для його виготовлення і до реалізації виробленого товару на ринку. Тому саме бізнес-планування має стати стержнем для оцінки діяльності суб'єкта господарювання на перспективу. З цього приводу слушними є результати дослідження Г. Азоева [7], який вважає, що «конкурентоспроможність – це здатність ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво та реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми, оскільки є результатом її конкурентних переваг за всім спектром проблем управління компанією».

У результаті проведених досліджень, автором запропоновано інтерпретацію визначення «конкурентоспроможність», що, на відміну від існуючих тлумачень, представлено, як економічна категорія та явище, яке є здатністю суб'єкта господарювання збільшувати реальні доходи завдяки збереженню власних переваг в ринковому середовищі, де базовими вимогами виступають відмінно дієвіші переваги, ніж у аналогічних підприємств; ефективніші види та комбінації ресурсів; використання у виробничому процесі інноваційних технологій, та, спроможність швидкого адаптування до глобальної економічної інтеграції. Це сприятиме розширенню інтенції наукових думок щодо сутності даної дефініції згідно реалій і викликів сьогодення.

Ґрунтуючись на принципах фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства (рис. 1) можливо досягнути дієвих

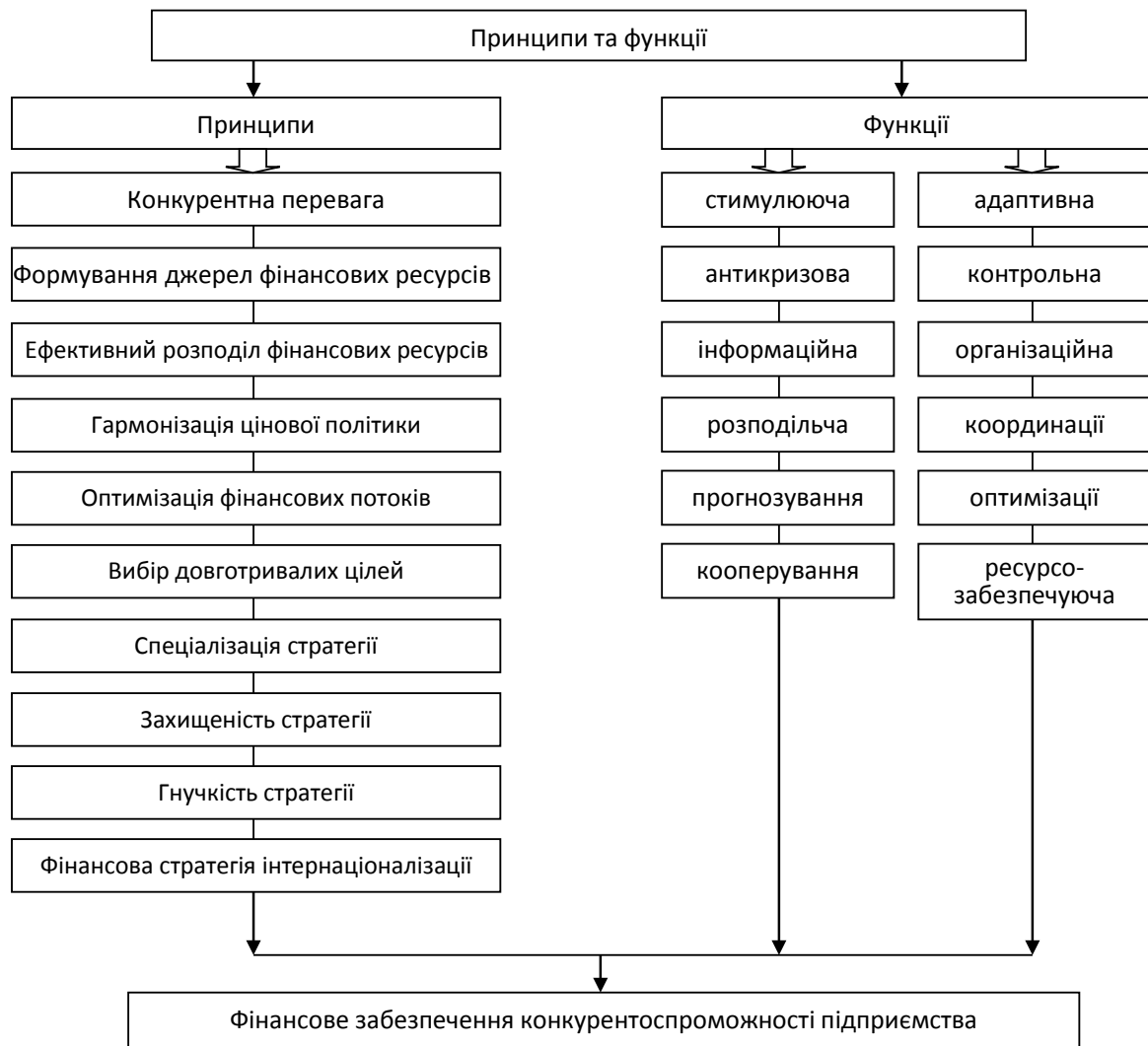


Рис. 1. Принципи та функції фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства
 Джерело: сформовано автором на основі джерел [8–15]

результатів при формуванні підходів до ефективного управління конкурентоспроможністю.

Висновки з проведеного дослідження. Пропонується перелік принципів фінансового забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, на відміну від відомих, таких як: конкурентна перевага, формування джерел фінансових ресурсів, ефек-

тивний розподіл фінансових ресурсів, гармонізація цінової політики, оптимізація фінансових потоків, вибір довготривалих цілей, спеціалізація стратегії, захищеність стратегії, гнучкість стратегії, доповнити принципом «фінансова стратегія інтернаціоналізації», що дасть можливість врахувати можливості досягнення переваг інтернаціоналізації.

Список використаних джерел:

1. Маршалл А. Основы экономической науки. Москва: ЭКСМО, 2007. 831 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 1982. 455 с.
3. Башнянин Г.І. Політична економія; Загальна економічна теорія (Ч. 1); Спеціальна економічна теорія (Ч. 2). Київ: Ніка-Центр, 2000. 527 с.
4. Педченко Н.С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці. Київ: Знання-Прес, 2000. 117 с.
5. Базилович В.Д. Економічна теорія: Політекономія : підручник. Київ: Знання-Прес, 2001. 581 с.
6. Мочерный С.В., Симоненко В.К., Секретарюк В.В. Основы экономической теории : ученик. Киев: Знання, 2000. 607 с.
7. Борисенко З.М. Основы конкурентної політики : підручник. Київ: Таксон, 2004. 704 с.
8. Халімон Т.М. Управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств: теорія та методологія : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.04 / Халімон Тетяна Миколаївна. К., 2018. 444 с.

9. Халімон Т.М. Теоретико-методологічні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств (монографія). Львів: Ліга-Прес, 2018. 468 с.
10. Вартова О.В. Конкурентоспроможність підприємства [Текст]: монографія / О.В. Вартанова [та ін.]; Нац. акад. наук України, Ін-т екон.-прав. дослідж., Луган. філ. Луганськ: Ноулідж, 2011. 175 с.
11. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко // Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. К.: ІПК ДСЗУ, 2010. 212 с.
12. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія / О.І. Драган. К.: ДАКККіМ, 2006. 160 с.
13. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / Р.О. Костирко. Харків: Фактор, 2007. 784 с.
14. Михайлова Н.В. Визначення майбутньої конкурентної позиції підприємства за різних рівнів управління / Н.В. Михайлова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр.: В 6 т. Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. Вип. 247. Т. IV. С. 1019–1024.
15. Прокопенко Н.С. Конкурентоспроможність підприємств і маркетинг інновацій: оцінка та перспективи / Н.С. Прокопенко, О.В. Коваленко // Економіка і управління. Київ, 2018. № 1. С. 88–96.

УДК 658.153:219.237.7

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-11>

Кошельок Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеського національного економічного університету

Малишко В.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеського національного економічного університету

Малікова І.П.

старший викладач кафедри обліку і оподаткування
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена актуальним проблемам факторного аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства. Визначено, що факторний аналіз ефективності використання оборотних коштів надає можливість з'ясувати вплив факторів, що впливають на результативний показник. Таким показником є тривалість обороту оборотного капіталу. Доведено, що оскільки факторна модель має крім адитивних зв'язків між факторами і мультиплікативні, то розрахунки доцільно проводити методом виявлення ізольованого впливу факторів, який має певні переваги порівняно з методом ланцюгових підстановок. Запропоновано дезагреговану факторну модель розрахунку впливу окремих елементів оборотних коштів на зміну ефективності використання оборотного капіталу.

Ключові слова: факторний аналіз, факторна модель, коефіцієнт оборотності, спосіб ланцюгових підстановок, метод виявлення ізольованого впливу факторів.

Статья посвящена актуальным проблемам факторного анализа эффективности использования оборотных средств предприятия. Установлено, что факторный анализ эффективности использования оборотных средств позволяет выявить влияние факторов, которые влияют на результативный показатель. Таким показателем является продолжительность оборота оборотного капитала.

Доказано, що поскільки факторная модель имеет кроме аддитивных связей между факторами и мультипликативные, то расчеты целесообразно проводить методом выявления изолированного влияния факторов. Данный метод имеет определенные преимущества по сравнению с методом цепных подстановок. Предложено дезагреговану факторную модель влияния отдельных элементов оборотных средств на изменение эффективности использования оборотного капитала.

Ключевые слова: факторный анализ, факторная модель, коэффициент оборачиваемости, способ цепных подстановок, метод выявления изолированного влияния факторов.

The article is devoted to actual problems of factor analysis of the efficiency of using of circulating assets of enterprises. The study noted that to determine the efficiency of the using of circulating assets the indicators of turnover are used, namely: the circulating assets turnover ratio, circulating assets to net sales ratio, the average duration of one turnover and profitability: the profitability of working capital. To assess the impact of changes in the efficiency of use of circulating assets, calculate the release or involvement of working capital, which is divided into absolute and relative. It is established that the factor analysis of the efficiency of use of circulating assets allows to identify the influence of factors that affect the effective index. This index is the duration of the turnover of working capital. Proposed that for building a disaggregated factor model and analyzing the influence of particular elements of circulating assets on changes in the efficiency of circulating assets use, each circulating assets to net sales ratio should be represented as the sum of the coefficients of consolidation of elements of the circulation fund. And the circulating production assets to net sales ratio, calculated for marketable products, is presented as the sum of the coefficients of consolidation of elements of circulating production assets, calculated for commercial products. It has been substantiated, that since the factor model has, in addition to the additive connections between factors, and multiplicative ones, it is advisable to carry out calculations by identifying the isolated influence of factors. The method of identifying the isolated influence of factors comes from the premise that while building an index factor system, one of the factors changes, and all the others are fixed at the basic level. Measurement of the contribution of each factor to the growth of the effective economic indicator ΔY does not depend on the sequence of revealing the influence of other factors, that is, it occurs in isolation, which led to the name of this method of index analysis. This method has certain advantages in comparison with the method of chain substitutions. It allows you to select in a "pure" form the synergistic effect of the interaction of major factors. When using the method of chain substitutions, this effect joins all factors except volumetric. This is one of the most important advantages of the considered method. The results of the study can be used in the activities of the enterprise for the management of circulating assets.

Keywords: factor analysis, factor model, turnover ratio, method of chain substitutions, method of detecting isolated influence of factors.

Постановка проблеми. Суттєве значення в процесі діяльності підприємства у забезпеченні його фінансової стійкості, безперервності та ритмічності діяльності, платоспроможності й прибутковості належить оборотним коштам. За своєю економічною природою – це кошти, авансовані для обслуговування поточної виробничо-комерційної (операційної) діяльності та покликані забезпечити її безперервність і ритмічність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оборотні кошти є складною та багатогранною категорією, тому цій проблемі присвячена значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних економістів, зокрема І.О. Бланка, М.Д. Білик, Л.Д. Буряка, В.І. Осипова, Н.О. Окселекко, А.М. Поддєрьогіна, Ю.І. Продіуса та багатьох інших. Але на сьогодні не вщухають наукові дискусії із питань визначення ефективності використання оборотних коштів, їх оптимальної структури та ефективних методів управління ними.

Метою дослідження є визначення показників, що використовуються для визначення ефективності використання оборотних коштів і вдосконаленні методики проведення фактор-

ного аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення ефективності використання оборотних коштів, через легкість розрахунків та особливості системи обліку використовують показники оборотності оборотного капіталу підприємства, що характеризують швидкість його обороту. А саме: 1) коефіцієнт оборотності, 2) коефіцієнт закріплення, 3) середня тривалість одного обороту.

Ці показники називаються показниками «оборотності» оборотного капіталу унаслідок того, що визначаються виходячи з обсягу реалізованої продукції, який прийнято також називати «оборотом» підприємства [1, с. 340]. Згідно з НП(С)БО 1 термін «оборотний капітал» є найбільш ширшим, ніж «оборотні кошти», включаючи елемент «поточні фінансові інвестиції». У більшості українських підприємств відсутні поточні фінансові інвестиції, тому на практиці ці терміни ототожнюють. Наприклад, на думку А.М. Поддєрьогіна, терміни «оборотні кошти» і «оборотний капітал» тотожні та вважає, що це – «кошти, авансовані в оборотні виробничі

фонди й у фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку» [2, с. 16].

А під терміном «оборотні кошти» будемо мати на увазі фінансові ресурси підприємства як сукупність вартості, яка спрямовується на формування оборотного капіталу та, у свою чергу, оборотних активів.

Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу розраховується як відношення обсягу реалізованої продукції до середньої величини оборотного капіталу за даний період.

$$K_{об} = \frac{РП}{О} \quad (1)$$

де РП – обсяг реалізованої продукції, грн.;

О – середні залишки оборотного капіталу, грн.

Середня величина оборотного капіталу розраховується за формулою середньої хронологічної виходячи з величини оборотного капіталу на початок кожного місяця даного періоду, а також величини на кінець звітної періоду.

Коефіцієнт оборотності – це продуктивність оборотного капіталу, знімання продукції з одиниці оборотного капіталу, тому він чисельно дорівнює фондівіддачі оборотного капіталу. Також коефіцієнт оборотності показує скільки оборотів може зробити оборотний капітал за певний розрахунковий період часу, тобто швидкість обороту. Це прямий показник, отже, чим більше він, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

Коефіцієнт закріплення оборотного капіталу є величиною, зворотною коефіцієнту оборотності. Він розраховується як відношення середньої величини оборотного капіталу до обсягу реалізованої продукції за звітний період, або шляхом поділу одиниці на величину коефіцієнта оборотності.

$$K_{зак} = \frac{О}{РП} \quad (2)$$

Коефіцієнт закріплення показує, скільки оборотного капіталу припадає в даний час в середньому на 1 гривню реалізованої продукції, тобто скільки буде потрібно оборотного капіталу для того, щоб забезпечити реалізацію продукції на 1 гривню. Цей показник обернений до коефіцієнта оборотності., отже, чим менша ця величина, тим ефективніше використовуються оборотні кошти підприємства [1, с. 341].

Середня тривалість одного обороту оборотного капіталу, або швидкість обороту в днях, визначається шляхом ділення кількості днів у періоді на число оборотів оборотного капіталу у періоді. При цьому число днів у всіх місяцях приймається рівним 30, у кварталі – 90, у році – 360 [3].

$$T_{об} = \frac{T}{K_{об}} = \frac{T \cdot О}{РП} \quad (3)$$

де T – тривалість періоду, днів.

Крім показників оборотності для визначення ефективності використання оборотних коштів також використовується показник прибутковості (рентабельності) оборотного капіталу. Він розраховується як відношення прибутку до середніх залишків оборотного капіталу:

$$P = \frac{П}{О} \cdot 100 \quad (4)$$

де П – прибуток підприємства, грн. [4, с. 141].

При розрахунку показника прибутковості потрібно обирати фінансовий результат, який напряму залежить від аналізованого активу. Для розрахунку показника прибутковості оборотного капіталу найбільш доцільно використовувати фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування [5, с. 17].

Для оцінки впливу зміни ефективності використання оборотних коштів розраховують вивільнення (або додаткове залучення) оборотних коштів.

Розрізняють абсолютне і відносне вивільнення оборотних коштів. Абсолютне має місце тоді, коли величина оборотних коштів зменшується, а обсяг реалізації продукції або залишається незмінним, або зростає. Тоді абсолютне вивільнення оборотного капіталу розраховується як різниця між фактичною і плановою, або між фактичною і базисною середньою величиною оборотного капіталу. В альтернативному варіанті утворюється абсолютне додаткове залучення оборотного капіталу.

Відносне (або умовне) вивільнення оборотного капіталу висловлює відносне зменшення потреби в оборотних коштах при збільшенні обсягу реалізації продукції в більшій мірі, ніж збільшення оборотного капіталу. Воно визначається як різниця між фактичною величиною оборотних коштів і тією величиною, яка була б для забезпечення фактичного обсягу реалізованої продукції за збереження базисної (або планової) оборотності оборотного капіталу. Розрахунок може бути проведений за однією з нижченаведених формул:

$$O_{вив.} = O_1 - \frac{РП_1}{K_{об0}} \quad (5)$$

$$O_{вив.} = (K_{зак1} - K_{зак0}) \cdot РП_1 \quad (6)$$

де $O_{вив.}$ – умовна величина оборотного капіталу, що вивільнюється;

$РП_1$ – обсяг реалізованої продукції у звітному періоді;

$K_{об0}$ – коефіцієнт оборотності базисного періоду;

$K_{зак1}$ і $K_{зак0}$ – коефіцієнт закріплення звітної і базисної періодів.

Якщо результат розрахунку зі знаком «плюс», має місце відносне додаткове залучення оборотного капіталу.

Додаткове залучення оборотного капіталу свідчить про погіршення ефективності використання оборотних коштів та є резервом підвищення ефективності використання оборотних коштів на підприємстві [1, с. 342].

Знайдемо вплив елементів оборотних коштів на зміну ефективності їх використання. Для цього проведемо факторний аналіз ефективності використання оборотних коштів.

Найбільш розповсюдженим в науковій літературі є підхід, який розглядає зміну тривалості обороту оборотного капіталу під впливом окремих елементів оборотного капіталу та обсягу реалізованої продукції. Прикладом цього є нижче наведена змішана 5-ти факторна модель:

$$T_{об} = \frac{360 \cdot (ТМЦ + ГК + ДЗ + ВМП)}{РП} \quad (7)$$

де ГК – грошові кошти та їх еквіваленти;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ТМЦ – запаси товарно-матеріальних цінностей;

ВМП – витрати майбутніх періодів.

Такий підхід використовує тривалість обороту оборотного капіталу. Цей показник є зворотним показником ефективності використання оборотних коштів і є зручним показником для відображення результатів розрахунків. Але такий підхід не враховує співвідношення між розміром оборотного капіталу та обсягу реалізованої продукції. Тобто при будь-якому збільшенні розміру оборотного капіталу така факторна модель буде показувати зменшення ефективності використання оборотних коштів. Тому потрібна факторна модель, яка буде спиратись на співвідношення оборотного капіталу та його елементів до обсягу реалізованої продукції. Тому ми пропонуємо виходити з наступної формули:

$$T_{об} = 360 \cdot K_{зак} \quad (8)$$

де $K_{зак}$ – коефіцієнт закріплення оборотних коштів, грн./грн.

Для побудови факторної моделі представимо коефіцієнт закріплення, як суму коефіцієнтів закріплення оборотних виробничих фондів та фондів обігу:

$$T_{об} = 360 \cdot (K_{зак}^{ОВФ} \cdot K_{зак}^{ФО}) \quad (9)$$

де $K_{зак}^{ОВФ}, K_{зак}^{ФО}$ – коефіцієнт закріплення оборотних виробничих фондів та фондів обігу відповідно, грн./грн.

Така факторна модель теж використовує термін оборотності оборотного капіталу, але враховує співвідношення між оборотним капіталом та обсягом реалізованої продукції.

Розглянемо детальніше співвідношення розміру оборотних виробничих фондів та реалізованої продукції. Розмір оборотних виробничих фондів залежить від обсягу товарної продук-

ції прямо, а від обсягу реалізованої продукції побічно, оскільки на співвідношення розміру оборотних виробничих фондів та обсягу реалізованої продукції впливає крім зміни ефективності використання оборотних виробничих фондів, ще і коефіцієнт реалізації товарної продукції. Тому коефіцієнт закріплення оборотних виробничих фондів доцільно замінити на добуток коефіцієнту закріплення оборотних виробничих фондів, розрахованого до товарної продукції та коефіцієнту зворотного до коефіцієнта реалізації товарної продукції:

$$K_{зак}^{ОВФ} = \frac{ОВФ}{РП} = \frac{ОВФ}{ТП} \cdot \frac{ТП}{РП} \quad (10)$$

$$K_{зак}^{ОВФ} = K_{закТП}^{ОВФ} \cdot \frac{1}{K_{РП}} = K_{закТП}^{ОВФ} \cdot K_{РП} \quad (11)$$

де ОВФ – розмір оборотних виробничих фондів, тис. грн.;

ТП – обсяг реалізованої продукції, тис. грн.;

$K_{закТП}^{ОВФ}$ – коефіцієнт закріплення оборотних виробничих фондів, розрахований до обсягу товарної продукції, грн./грн.;

$K_{РП}$ – коефіцієнт зворотний до коефіцієнту реалізації товарної продукції.

Тоді факторна модель приймає такий агрегований вид:

$$T_{об} = 360 \cdot (K_{закТП}^{ОВФ} \cdot K_{РП} + K_{зак}^{ФО}) \quad (12)$$

Для побудови дезагрегованої факторної моделі та аналізу впливу окремих елементів оборотних коштів на зміну ефективності використання оборотного капіталу кожен коефіцієнт закріплення фондів обігу потрібно представити як суму коефіцієнтів закріплення елементів фонду обігу. А коефіцієнт закріплення оборотних виробничих фондів, розрахований до товарної продукції як суму коефіцієнтів закріплення елементів оборотних виробничих фондів, розрахованих до товарної продукції. Отже факторна модель приймає такий вид:

$$T_{об} = 360 \cdot ((K_{закТП}^{ВЗ} + K_{закТП}^{НВ} + K_{закТП}^{ВМП}) \cdot K_{РП} + (K_{зак}^{ГП} + K_{зак}^T + K_{зак}^{ДЗТ} + K_{зак}^{ДЗІ} + K_{зак}^{ГК})) \quad (13)$$

де $K_{закТП}^{ВЗ} + K_{закТП}^{НВ} + K_{закТП}^{ВМП}$ – коефіцієнт закріплення, розрахований до товарної продукції виробничих запасів; незавершеного виробництва; витрат майбутніх періодів відповідно, грн./грн.;

$K_{зак}^{ГП} + K_{зак}^T + K_{зак}^{ДЗТ} + K_{зак}^{ДЗІ} + K_{зак}^{ГК}$ – коефіцієнт закріплення готової продукції, товарів; дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги; дебіторської заборгованості за рахунками та іншої поточної дебіторської заборгованості; грошових коштів та їх еквівалентів відповідно, грн./грн.

Факторна модель ефективності використання оборотних коштів наведено на рис. 1.

Оскільки факторна модель має крім адитивних зв'язків між факторами і мультиплікативні,

то розрахунки доцільно проводити методом виявлення ізольованого впливу факторів.

Метод виявлення ізольованого впливу факторів виходить з передумови, що при побудові індексного факторної системи змінюється один з факторів, а всі інші фіксуються на базисному рівні. Покажемо це на прикладі трьохфакторної моделі:

$$i_a = \frac{a_1 b_0 c_0}{a_0 b_0 c_0}; \quad i_b = \frac{a_0 b_1 c_0}{a_0 b_0 c_0}; \quad i_c = \frac{a_0 b_0 c_1}{a_0 b_0 c_0}; \quad (14)$$

При цьому балансове співвідношення для добутку індексів зберігається, тому що величина індивідуальних індексів факторів не міняється при зміні правил їх зважування. Тобто:

$$i_Y = i_a \times i_b \times i_c \quad (15)$$

Як видно з формул (15), вимір внеску кожного фактора у приріст результативного економічного показника ΔY не залежить від послідовності виявлення впливу інших факторів, тобто відбувається ізольовано, що й зумовило назву даного методу індексного аналізу.

Наведемо систему формул розрахунку загального і приватних абсолютних приростів результативного ознаки за рахунок кожного з факторів при використанні методу виявлення ізольованого впливу факторів:

$$\begin{cases} \Delta Y = a_1 b_1 c_1 - a_0 b_0 c_0 = Y_1 - Y_0; \\ \Delta Y_a = a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0 = a_1 b_0 c_0 - Y_0; \\ \Delta Y_b = a_0 b_1 c_0 - a_0 b_0 c_0 = a_0 b_1 c_0 - Y_0; \\ \Delta Y_c = a_0 b_0 c_1 - a_0 b_0 c_0 = a_0 b_0 c_1 - Y_0. \end{cases} \quad (16)$$

З формули (16) випливає, що для системи індексів балансове співвідношення не викону-

ється, тому в нього вводиться додатковий четвертий абсолютний приріст Δ , який виражає синергетичний ефект – взаємодія основних факторів a, b, c. Його величина знаходяться за залишковим принципом:

$$\Delta = \Delta Y - (\Delta Y_a + \Delta Y_b + \Delta Y_c) \quad (17)$$

Таким чином, метод виявлення ізольованого впливу факторів дозволяє виділити у «чистому» вигляді синергетичний ефект взаємодії основних факторів. При використанні методу ланцюгових підстановок цей ефект приєднується до вкладу всіх факторів, крім об'ємного фактора. Даний факт вважається одним із найважливіших переваг методу виявлення ізольованого впливу факторів в порівнянні з методом ланцюгових підстановок.

Висновки з проведеного дослідження. Із вищенаведеного можна зазначити, що оборотні засоби підприємств є багатограним і важливим показником фінансово-господарської діяльності. Основними показниками ефективності використання оборотних коштів є коефіцієнт оборотності оборотних коштів, коефіцієнт закріплення, тривалість обороту оборотних коштів, рентабельність оборотних коштів, вивільнення оборотних коштів з обігу. При побудові факторної моделі тривалості обороту оборотних коштів, коефіцієнт закріплення оборотних виробничих фондів варто замінити на добуток коефіцієнту закріплення оборотних виробничих фондів, розрахованого до товарної продукції та коефіцієнту зворотного

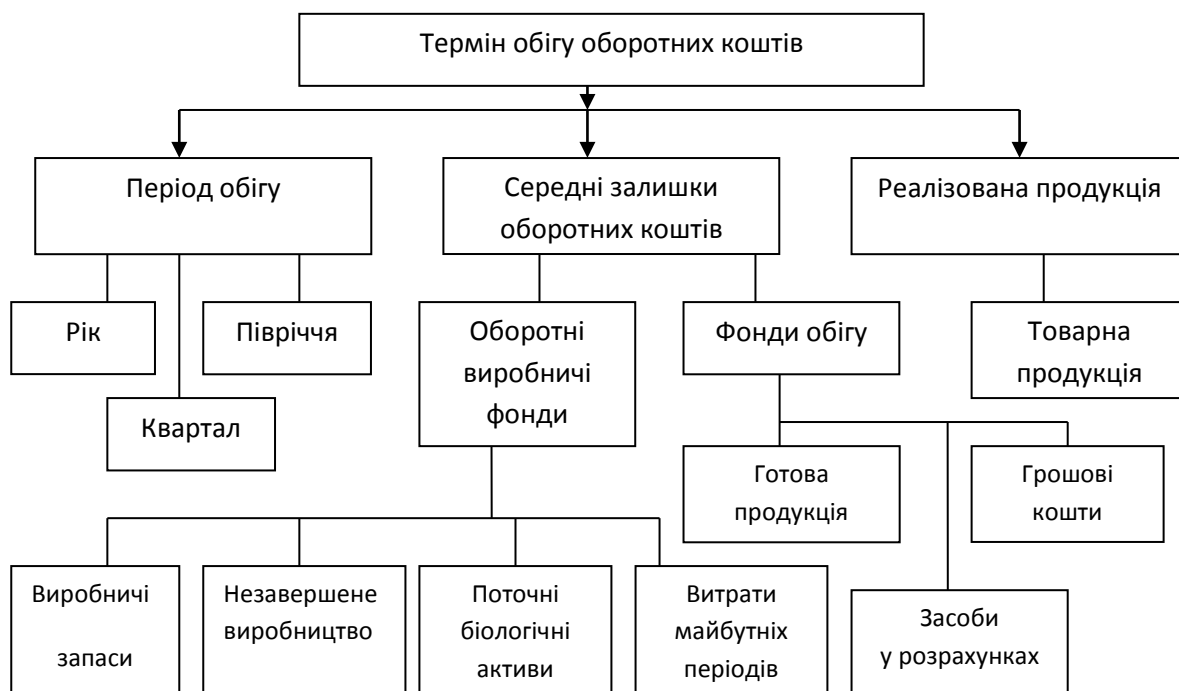


Рис. 1. Факторна модель ефективності використання оборотних коштів

Джерело: складено авторами

до коефіцієнта реалізації товарної продукції. Використання методу виявлення ізольованого впливу факторів дозволяє у «чистому» вигляді виявити вклад не тільки основних факторів (в даному випадку їх вісім) на результативний показник, але і вплив їх взаємодії – синергетич-

ний ефект, який може бути як позитивним, так і від'ємним. Це дозволить, поряд з іншими відомими методами економічного аналізу, більш детально дослідити причини і умови оцінити ефективність використання оборотних коштів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Осипов В.И. Экономика предприятия: учебник / В.И. Осипов. Одесса: «МАЯК», 2005. 720 с.
2. Фінанси підприємств: підручник. [Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін.]. 5-те вид., перероб. та допов. К.: КНЕУ, 2004. 546 с.
3. Пужай-Черета А.М. Показники оцінки в управлінні елементами оборотних засобів сільськогосподарських підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 16. С. 112–114. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd>.
4. Продиус Ю.И. Экономика предприятия: учебное пособие. Харьков: Одиссей, 2008. 432 с.
5. Методическая база построения аналитической системы оценки результативности труда: монография [А.Н. Журлов, Я.П. Квач, Г.В. Кошельок, В.В. Коваль]. Одесса: Фенікс, 2011. 224 с.

УДК 659.1.012.12

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-12>

Крамаренко К.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
та військового господарства

Національної академії Національної гвардії України

Сіроус Б.В.

магістрант
Національної академії Національної гвардії України

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розкрито особливості послуги ресторанного господарства. Відзначено необхідність адаптації комплексу маркетингу з урахуванням специфічних особливостей ресторанних послуг, таких як ексклюзивність, різноманітність послуг, важкість стандартизації, гетерогенність, суб'єктивність, публічність надання послуги. Обґрунтовано доцільність застосування концепції маркетингу «7Р». Розкрито особливості концепції маркетингу взаємовідносин, яка органічно пов'язує систему принципів, методів, засобів та форм маркетингової діяльності підприємств, спрямованих на формування довгострокових партнерських відносин та реалізацію інтересів усіх учасників ринкового процесу, відзначено доцільність її застосування підприємствами ресторанного господарства. Відзначено можливість представлення маркетингу взаємовідносин чотирма блоками узгоджених завдань. Узагальнено основні тенденції в інноваційному розвитку сфери ресторанного бізнесу.

Ключові слова: ресторанне господарство, послуга, маркетинг, концепції маркетингу, маркетинг взаємовідносин, інновації.

В статье раскрыты особенности услуги ресторанного хозяйства. Отмечена необходимость адаптации комплекса маркетинга с учетом специфических особенностей ресторанной услуги, таких как эксклюзивность, разнородность услуг, трудности стандартизации, гетерогенность, субъективность, публичность оказания услуги. Обоснована целесообразность применения концепции маркетинга «7Р». Раскрыты особенности концепции маркетинга взаимоотношений, которая органично связывает систему принципов, методов, средств и форм маркетинговой деятельности предприятий, направленных на формирование долгосрочных партнерских отношений и реализа-

ци интересов всех участников рыночного процесса, отмечена целесообразность ее применения предприятиями ресторанного хозяйства. Отмечена возможность представления маркетинга взаимоотношений четырьмя блоками согласованных задач. Обобщены основные тенденции в инновационном развитии сферы ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: ресторанное хозяйство, услуга, маркетинг, концепции маркетинга, маркетинг взаимоотношений, инновации.

The article deals with the features of restaurant services. All services are characterized by specific features that need to be taken into account during marketing planning: high level of uncertainty of the result when buying; production, provision and consumption of services take place simultaneously; the service can not be stored; service is not possible to feel it is intangible. It should also take into account the features of restaurant services, which necessitates the allocation of their specific characteristics: exclusivity, heterogeneity of services, the severity of standardization, heterogeneity, subjectivity, publicity of service provision. Modern processes in the market of services determine the need to select and implement an effective marketing concept to ensure the functioning and opportunities of enterprises in various service sectors. As a result of evolutionary marketing development, the concept of marketing interaction is developed, which organically links the system of principles, methods, means and forms of marketing activities of enterprises aimed at forming long-term partnerships and realizing the interests of all participants in the market process, that is, not only consumers but also suppliers, intermediaries, competitors, contact audiences. Relationship marketing is represented by four blocks of agreed tasks: establishment of interactive interaction with clients for direct connection of consumers to a chain of creation of consumer value; ensuring availability of necessary goods and distributing them to consumers; solving problems related to the clarification of received consumer inquiries and bringing them to internal affairs or sub-contracting units, which ensures the transformation of consumer requirements into a coherent program of activities; the formation of management strategies for all units of the enterprise, based on the signals received from consumers. Innovative approaches in the organization of customer service, cooking, and marketing are used to keep the regular visitors and attract new ones in a tough competition. Services, online communications, traffic optimization, online ordering, home delivery, business loyalty tools, social networking and mobile gadget adaptation are today the main factor for successful concepts.

Keywords: restaurant economy, service, marketing, marketing concepts, relation marketing, innovation.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки сфера послуг стає все більш вагомю. Особливо стрімко розвивається ресторанний бізнес. Ринок послуг харчування є динамічним, оскільки безпосередньо залежить від коливань попиту споживачів, їх платоспроможності та загальних змін в економіці країни. Будь-який заклад ресторанного господарства діє у відкритій системі зовнішнього середовища, яке прямо чи опосередковано впливає на умови його існування, має неоднозначну силу та характер впливу на формування конкурентних відносин на ринку ресторанного господарства.

Цей ринок характеризується досить високим рівнем конкуренції, що обумовлює посилення конкурентної боротьби між закладами харчування, появу нових форматів закладів та використання інноваційних підходів у діяльності підприємств ресторанного господарства тощо. У зв'язку з цим першочергову роль у «виживанні» на цьому ринку відіграють маркетингові дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню концепцій маркетингу та їх еволюції присвячені праці багатьох закордонних та вітчизняних науковців. Зокрема, цю проблематику

розглядають такі закордонні вчені, як Т. Амблер, П. Дойль, Я. Гордон, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Салліван, Д. Едкок, С. Бутчер, Е. Пейн та ін.

Вітчизняні науковці звертають увагу на сучасні тенденції розвитку ресторанного бізнесу в Україні та світі [1-2], а також на концепції та інструменти маркетингу в даній сфері [3-6]. Не зважаючи на значні здобутки вчених, ця сфера досліджень не втрачає своєї актуальності, оскільки ресторанний бізнес характеризується стрімким розвитком і надзвичайно високою конкуренцією.

Метою статті є аналіз сучасних підходів та визначення особливостей маркетингу підприємств ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обґрунтування маркетингових рішень необхідною, перш за все, є оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності підприємств ресторанного бізнесу.

Тенденції у демографічній ситуації, соціально-економічна криза негативно відобразилися на діяльності підприємств ресторанного господарства та ринку в цілому. Стабільність діяльності підприємств в Україні ускладнюється динамічністю та невизначеністю маркетингового середовища. Суттєвими загрозами,

що стримують розвиток ринку ресторанних послуг, є низький рівень якості життя населення, обмежений платоспроможний попит через низький рівень доходів населення, незначна частка витрат на ресторанный послуги у структурі споживчих витрат.

Сфера ресторанного бізнесу характеризується проблемами постійного вибуття з ринку і переспеціалізацією підприємств, які неконкурентоспроможні в сучасних умовах, що у свою чергу впливає на кількість підприємств та структуру мережі ресторанного господарства. Поряд з цим нові заклади ресторанного господарства характеризуються невеликою кількістю місць для одночасного обслуговування споживачів, а також нетривалим життєвим циклом – один-три роки.

Зростання цін на продовольчі товари, енергоносії та збільшення інших витрат обумовлюють необхідність підвищення цін на продукцію та послуги закладів ресторанного господарства, що призводить до зменшення середнього чеку, споживачі стали більш економними. Поряд із зазначеними загрозами ринок ресторанного господарства має значний потенціал. За сучасних умов перед підприємствами ресторанного господарства постає три послідовних завдання: 1) виживання в умовах кризи; 2) забезпечення конкурентних переваг та пошук шляхів їх посилення; 3) пошук, розвиток та освоєння нових сегментів ринку. Завданням закладів ресторанного господарства є забезпечення стабільної діяльності та недопущення втрати клієнтів [1; 2].

Вперше термін «літерні» концепції застосував у 1960 році Дж. МакКарті, який у побудові своєї концепції «4P» визначив декілька слів, які починаються з однакової літери «P», а власне назва концепції складається з цифри, яка позначає кількість слів у концепції та літери, з якої починаються слова новоствореної концепції. До найбільш відомих маркетингових «літерних» концепцій належить:

1. Концепція «5P», «7P», «8P», «12P» і так далі в бік збільшення кількості «P» у складі концепції;

2. Концепції «4A» «4C» «4D» і так далі в бік збільшення кількості запропонованих елементів, що починаються із запропонованих альтернативних літер.

Стосовно першого підходу слід зазначити, що в процесі застосування концепції маркетинг-мікс було сформульовано цілу низку додаткових або альтернативних класифікацій, які часто відбивали особливості конкретної сфери застосування комплексу маркетингу. У більшості випадків адаптація проводилася шляхом додавання одного або декількох «P» до переліку «4P» МакКарті [4].

Послуга ресторанного господарства надається шляхом виробництва кулінарної продукції, реалізації її та готової продукції через організацію споживання у закладах ресторанного господарства поряд із забезпеченням дозвілля індивідуальних споживачів. Отже, послуги ресторанного господарства спрямовані на задоволення матеріальних і нематеріальних потреб споживачів (перш за все – у їжі, а також у спілкуванні, дозвіллі, розвагах, проведенні вільного часу). Усім послугам властиві специфічні ознаки, які необхідно враховувати під час маркетингового планування: високий рівень невизначеності результату під час покупки; виробництво, надання та споживання послуги відбувається водночас, тобто невід'ємне; послугу не можливо зберігати; послугу не можливо відчутти, вона нематеріальна й не має зазначеної форми, розміру, кольору та запаху. Слід також урахувати особливості ресторанних послуг, що обумовлює необхідність виділення специфічних їх характеристик: ексклюзивність, різноманітність послуг, важкість стандартизації, гетерогенність, суб'єктивність, публічність надання послуги [6].

Враховуючи специфіку діяльності закладів ресторанного господарства, використання лише традиційних елементів у комплексі маркетингу (товар, ціна, збут, комунікації) не дозволить повною мірою реалізувати ринкові можливості закладу, що обумовлює необхідність адаптації комплексу маркетингу з урахуванням особливостей ресторанних послуг.

Сучасні процеси на ринку послуг визначають необхідність вибору та реалізації ефективної маркетингової концепції для забезпечення функціонування та можливостей розвитку підприємств різних сфер послуг. Еволюція концепцій маркетингу пов'язана з розвитком управлінських концепцій, які ґрунтуються на таких підходах: промислово-орієнтований, конкурентно-орієнтований і клієнто-орієнтований. В 70-80 рр. чільним стає людський фактор у комплексі маркетингу, і Ф. Котлер пропонує концепцію соціально-етичного маркетингу, група європейських учених – концепцію маркетингу відносин. Обидві ці концепції мають на увазі клієнто-орієнтований підхід у діяльності підприємств. Клієнто-орієнтований підхід, що характеризується орієнтацією на втримання споживачів, індивідуальними комунікаціями й співробітництвом, заснованому на відносинах, а не на продукті, припускає використання в керуванні маркетингом концепції маркетингу відносин (англ. – relationships marketing). У літературі поряд з поняттям «маркетинг відносин» зустрічаються такі поняття, як «маркетинг взаємовідносин»,

«маркетинг партнерських відносин», «маркетинг взаємодії» [3].

У результаті еволюційного розвитку маркетингу розвинуто концепцію маркетингу взаємодії, яка органічно зв'язує систему принципів, методів, засобів та форм маркетингової діяльності підприємств, спрямованих на формування довгострокових партнерських відносин та реалізацію інтересів усіх учасників ринкового процесу, тобто не тільки споживачів, а й постачальників, посередників, конкурентів, контактних аудиторій.

Саме маркетинг взаємодії визнано інструментом налагодження та координації довготривалих та взаємовигідних партнерських зв'язків із споживачами, які сприятимуть утриманню існуючих клієнтів за рахунок формування міцних персоніфікованих контактів, заснованих на прихильності та довірі. Основними принципами та орієнтирами концепції маркетингу взаємодії у сфері послуг є [5]:

- орієнтація не тільки на приваблення, а й на утримання споживачів;
- безперервний контакт із споживачами, налагодження зворотного зв'язку;
- акцент на формування вищої споживчої цінності;
- довгостроковий масштаб діяльності;
- висока значимість обслуговування споживачів;
- підвищення вимог до задоволення очікувань споживачів;
- якість надання послуги як відповідальність персоналу усіх підрозділів.

Маркетинг взаємодії у контексті партнерських відносин із споживачами базується на максимальному залученні споживачів до процесу виробництва й надання послуг, що дозволяє максимально повно виявити та знайти способи задоволення їх індивідуальних потреб. За рахунок цього підприємства сфери послуг отримують можливості створення фактично нового блага для індивідуального покупця, а вигоди від такої діяльності будуть розподілятися між усіма учасниками взаємодії. Тим самим визнається ключова роль індивідуальних клієнтів не тільки як споживачів, але і як учасників процесу формування того блага, яке вони бажають отримати у результаті споживання послуги. Такий підхід потребує налагодження зворотного зв'язку із споживачами, а також безперервної комунікації.

Маркетинг взаємовідносин представляється чотирма блоками узгоджених завдань [5]:

- перший блок – установлення інтерактивної взаємодії з клієнтами для безпосереднього підключення споживачів до ланцюжка створення споживчої цінності;

- другий блок забезпечує доступність необхідних благ та їх розподіл споживачам;

- третій блок передбачає вирішення завдань, пов'язаних із роз'ясненням одержаних споживчих запитів і доведення їх до внутрішньо-фірмових або субпідрядних підрозділів, що забезпечує трансформацію споживчих вимог в узгоджену програму діяльності;

- четвертий блок завдань – формування стратегій управління усіма підрозділами підприємства, заснованих на сигналах, що надходять від споживачів.

Таким чином, єдиний механізм взаємодії постачальник – виробник – посередник – споживач умовно представляється комплексом завдань, єдиної спрямованості на потреби клієнтів і трансформації цих потреб в замовлення на відповідному рівні ланцюжку створення споживчої цінності.

Зміни умов функціонування сфери ресторанного бізнесу зумовлюють необхідність адаптації традиційних інструментів маркетингу. У контексті маркетингу взаємовідносин найбільш доцільним є маркетинговий інструментарій впливу на споживача у вигляді класичного комплексу «7P» (product – продуктова політика; price – визначення орієнтирів, принципів та методів встановлення цін; promotion – засоби просування; place – методи розподілу, канали збуту; personnel – персонал, що надає послуги; process – організація та етапи надання послуги; physical evidence – візуальні і матеріальні елементи, які оцінюються клієнтом і є доказом якості послуги) [2].

Для утримання постійних відвідувачів та залучення нових в умовах жорсткої конкуренції використовуються інноваційні підходи як в організації обслуговування клієнтів, приготуванні їжі, так і в маркетингу. Саме сервіс, оперативний зв'язок, оптимізація відвідуваності, онлайн замовлення, доставка додому, бізнес-інструменти лояльності, розвиток у соціальних мережах та адаптація мобільних гаджетів являються сьогодні основним фактором успішних концепцій.

Серед найбільш поширених інновацій у ресторанному бізнесі слід відзначити такі [2]:

- 1) Безкоштовний Wi-Fi у закладі.
- 2) Приготування кухарем фірмової страви закладу перед публікою.
- 3) Інтерактивне електронне меню, яке позбавляє клієнта від великої кількості паперових сторінок і окремих винно-коктейльних карт. В очікуванні замовлення він може пограти в ігри, почитати новини, «побродити» по Інтернету.
- 4) Використання QR-кодів. Їх можна розміщувати на будь-яких носіях, починаючи від

касових чеків і меню та закінчуючи вивісками і столиками. У QR-коді можна закодувати безліч інформації – історію закладу, авторство унікальних деталей інтер'єру, меню з детальною інформацією про страви, акції, програми лояльності, інтерактивні опитування та голосування.

5) Інтерактивний стіл – сучасне мультимедійне рішення, яке дозволяє клієнту обрати страву, прочитати про неї всю необхідну інформацію, зробити замовлення, яке одразу ж відправляється на кухню, включити онлайн-трансляцію приготування страви.

6) Інтерактивний бар – це інформаційно-розважальна система, вбудована в барну стійку. По суті це інтерактивний екран, який відображає відео ефекти, характер та інтенсивність яких диктуються наявністю предметів на стійці та поведінкою людини (склянка, ключі, мобільний телефон – усе, що залишить відвідувач на поверхні барної стійки, влаштує світлову виставу). Призначення такої технології – розважати клієнта і утримувати його у барі якомога довше.

Сьогодні в Україні на заваді ефективному впровадженню інновацій на підприємствах ресторанного бізнесу передусім стоять низькі фінансові можливості. Ресторанний бізнес найбільш активно розвивається у великих містах, причому правила розвитку диктує економічна ситуація в місті, традиції та менталітет, воля окремих рестораторів та мереж. Брендований формат торгівлі є однією із стійких тенден-

цій розвитку ресторанного бізнесу України. У зв'язку із посиленням конкуренції з'явилося поняття концептуального ресторану – закладу, в якому все підпорядковане одній спільній ідеї, яка пронизує все, що стосується бренду. Особливо це помітно у мережевих проектах, де спільні стилістичні рішення в дизайні ресторанних залів, оформленні меню, фірмового одягу персоналу дають відвідувачу чіткий сигнал, який сприяє ідентифікації проекту. Однак, можливість бути концептуальним рестораном – це не привілей лише мережевих проектів. Навіть відособлена одиниця ресторанного бізнесу здатна заслужити подібне звання, якщо їй вдасться чітко сформулювати і цілеспрямовано дотримуватися цілісності ідеї і донести цю ідею своїм клієнтам [2].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, у своїй діяльності підприємства ресторанного господарства повинні дотримуватися клієнто-орієнтованого підходу, який характеризується орієнтацією на втримання споживачів, індивідуальними комунікаціями й співробітництвом, заснованому на відносинах, а не на продукті, припускає використання в управлінні маркетингом концепції маркетингу відносин. Для утримання постійних відвідувачів та залучення нових в умовах жорсткої конкуренції доцільно використовувати інноваційні підходи як в організації обслуговування клієнтів, приготуванні їжі, так і в маркетингу, що забезпечить стійку позицію на ринку.

Список використаних джерел:

1. Жегус О.В., Михайлова М.В. Аналіз та прогнозування розвитку ринку ресторанних послуг в Харкові та Харківській області. *Маркетинг в Україні*. 2014. № 1-2. С. 54-61.
2. Малиновська О.Ю. Сучасні тенденції розвитку ресторанного бізнесу в Україні. *Географія та туризм*. 2014. Випуск 28. URL: http://www.geolgt.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=64&Itemid=41&lang=uk
3. Болотна О.В. Маркетинг відносин як сучасна концепція маркетингу. *Траекторія науки*. 2015. № 2-3. С. 241-253.
4. Деркачов П.С. Вибір оптимальних елементів комплексу маркетингу. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.2/85.pdf>
5. Жегус О.В., Михайлова М.В. Особливості комплексу маркетингу підприємств ресторанного господарства. *6 Всеукр. наук.-практ. конф. Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації*. 2015. С. 205-209.
6. Михайлова М.В. Удосконалення комплексу маркетингу закладів ресторанного господарства з урахуванням специфіки ресторанних послуг. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 215-219.

Маркіна І.А.доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії**Замикула О.В.**аспірант кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ЗБІЛЬШЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

Актуальність дослідження проблем підвищення енергоефективності підприємств агропродовольчої сфери визначено як поточними проблемами в забезпеченні енергетичними ресурсами, так і необхідністю зниження енергоємності продукції для забезпечення конкурентоспроможності на світовому ринку. Головним недоліком існуючого підходу до дослідження енергоефективності є неврахування специфічних умов ресурсного забезпечення підприємств агропродовольчої сфери. Основним джерелом збільшення енергоефективності визначено зменшення витрат залучених енергоресурсів за рахунок збільшення ефективності використання енергетичного потенціалу наявних природних ресурсів. Технічним засобом реалізації завдань є оптимізація виробничо-галузевої структури до наявного ресурсного потенціалу. Перспективним для системної реалізації завдань підвищення енергоефективності підприємств агропродовольчої сфери визначено впровадження системи землеробства No-till.

Ключові слова: управління, енергоефективність, землеробство, ресурсний потенціал, урожайність, технологія.

Актуальность исследования проблемы увеличения энергоэффективности предприятий агропродовольственной сферы определена как текущими проблемами в обеспечении энергетическими ресурсами, так и необходимостью снижения энергоёмкости продукции для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке. Главным недостатком существующего подхода к исследованию энергоэффективности является пренебрежение влиянием специфических условий ресурсного обеспечения предприятий агропродовольственной сферы. Основным источником увеличения энергоэффективности определено уменьшение расходов привлечённых энергоресурсов за счёт увеличения эффективности использования энергетического потенциала имеющихся природных ресурсов. Техническим средством реализации заданий является оптимизация производственно-отраслевой структуры к имеющемуся ресурсному потенциалу. Перспективным для системной реализации заданий повышения энергоэффективности предприятий агропродовольственной сферы определено внедрение системы земледелия No-till.

Ключевые слова: управление, энергоэффективность, земледелие, ресурсный потенциал, урожайность, технология.

This paper suggests the mechanism for improving the energy efficiency of agricultural enterprises on the basis of optimizing the energy potential using of the available natural resources. Research shows that the goal of the proposed system of zero cultivation of agricultural technology is to create favorable conditions for the development of natural mechanisms of self-regulation, ensure the release of the technological system of land resources processing from non-targeted activities and reduce energy costs related to business activity of the agricultural enterprise. Poor adaptation and low innovation activity of agricultural enterprises, and the absence of systematic approach and branching of revenues from the introduction of innovative products, the lack of integrated applications of innovation technologies are prevent effective process of practical development of energy efficiency in all sectors of agricultural enterprises. In the author's opinion, the introduction of No-till farming system in Ukraine is a promising direction for the systematic implementation of the tasks of improving the energy efficiency of agricultural enterprises. The principal provisions of this technological scheme on the one hand allow to obtain economic benefits for reducing the cost of financial and energy resources, on the other hand, to increase the effectiveness of natural mechanisms of regulation the agricultural development. It is well known, that today agricultural enterprises are experiencing a shortage of energy for current activities, so it is necessary to use the hidden opportunities of saving by special technologies, as well as to eliminate the negative impact of activities on the environment. The model of the mechanism of increase the

energy efficiency of the enterprises is in optimization the branch structure of production by the available resource potential. Conclusion has been made about the need for technological renovation in model of agricultural enterprises with principles of maximization the use of natural resources energy potential to improve agricultural production. Regarding the methods of action on the individual elements of the production system, due to the presence of uncontrolled components (for example, climatic and weather conditions), it is necessary to combine measures of reorganization and adaptation as a complex of organizational, spatial, and technical (technological) changes that should be introduced (used) by the society in order to reduce the rational energy costs and obtain maximum benefit from them. For the systematic implementation of tasks of increasing the energy efficiency of agricultural enterprises, promising is the introduction of the no-till farming system in Ukraine. On the one hand, the principled provisions of this technological scheme make it possible to obtain economic benefits by reducing the cost of financial and energy resources, and on the other hand, to increase the efficiency of natural mechanisms of regulation of crop development.

Keywords: management, energy efficiency, farming, resource potential, yielding capacity, technology.

Постановка проблеми. Питання енергоефективності та ощадливого використання енергетичних ресурсів уже довгий час є насущним для багатьох країн світу. Дедалі більша їх кількість намагається вирішити проблему ефективного використання енергоресурсів у спосіб впровадження новітніх технологій. І Україна, мірою власних можливостей, не стоїть осторонь таких тенденцій. Так, уряд взяв чіткий курс на здобуття енергетичної незалежності, прийнявши Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 р., мета якого – зменшення кінцевого внутрішнього енергоспоживання у 2020 р. на 9%, або на 6,5 млн. т н.е. Досягти таких показників можливо у спосіб впровадження відповідних заходів на кількох напрямках одночасно: на побутовому рівні, в промисловості, на транспорті та у сфері послуг [1].

Для України питання енергоефективності для галузей національної економіки є актуальним у зв'язку з високим рівнем енергоємності її ВВП, який у 2,5-3 рази є вищим, порівняно з більшістю країн. Тому дослідження напрямів збільшення енергоефективності продукції агропродовольчої сфери за рахунок, як зменшення витрат енергетичних ресурсів, так і збільшення продуктивності при поточних енерговитратах є вкрай актуальною темою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність економічних питань забезпечення енергоефективності виробничих систем знаходить різне відображення в поглядах вчених А.М. Букреєва [2], І.В. Діяка [3], М. Ковалко, О. Ковалко [4]. Деталізація та аналіз складових механізму енергозбереження відображено в працях Т.М. Афоченкова [5] та І.В. Сизонової [6].

Проблеми зниження енерговитрат і енергомісткості економіки та сільського господарства, як передумови посилення енергетичної незалежності України, втілення енергозберігаючих заходів в сільському господарстві розглядались в Стратегії енергозбереження в Україні [7].

У загальному вигляді, енергоефективність в сільському господарстві трактується як співвідношенням кінцевого результату виробничого процесу, що відображає обсяг і якість виробленої продукції, і витрат енергоресурсів. Показник енергоефективності характеризується відношенням вартості виробленої продукції до вартості витрачених енергоресурсів. Енергоефективність показує виробництво продукції на одиницю енергоресурсів і тісно пов'язана з поняттям енергозбереження, якісно доповнюючи його [8].

Обмеженість існуючих підходів пояснюється типовим відношенням до сільськогосподарського виробництва як до типового виробничого об'єкту без врахування специфіки технологічних процесів, що визначають енергоефективність продукції агропродовольчої сфери.

Метою статті є обґрунтування теоретичних положень, практичних засад і концептуальних підходів в принципах побудови енергоефективного механізму сільськогосподарських підприємств та його участі в процесі енергозбереження.

Виклад основного матеріалу. Перш за все необхідно надати визначення енергоефективності в даному конкретному випадку. Енергоефективність – це галузь знань, що знаходиться на стику інженерії, економіки, юриспруденції та соціології. Означає раціональне використання енергетичних ресурсів, досягнення економічно доцільної ефективності використання існуючих паливно-енергетичних ресурсів при поточному рівні розвитку техніки та технології та дотриманні вимог до навколишнього середовища.

На відміну від енергозбереження (збереження енергії), яке головним чином направлене на зменшення споживання енергії, енергоефективність (користь енергоспоживання) – це корисна, ефективна витрата енергії. Говорячи про енергоефективність, маємо на увазі не лише «енергозбереження», тобто економію енергії у повсякденному житті. Мова йде про

раціональне та свідоме використання енергетичних ресурсів, доступних кожному, з метою їх дбайливого збереження для навколишнього середовища та наших нащадків. Енергозбереження включає в себе зміни в звичайній поведінці, зміни у сприйнятті речей. Саме виходячи з цих принципових позицій, розглянемо передумови збільшення енергоефективності підприємств агропродовольчої сфери.

Сільськогосподарське виробництво у рослинницькій галузі спирається на отримання продуктів, що мають споживчу цінність, перш за все продовольчу, за рахунок вирощування особливого виду рослин – сільськогосподарських культур. Примітною особливістю цих культур для формування енергоефективності є здатність перетворювати сонячну енергію при використанні відповідних ресурсів (вологи, тепла та іншого) на хімічні та фізичні речовини, що складають якісний стан продукту та визначають споживчу цінність для подальшої переробки та споживання (наприклад, клейковина в зерні пшениці, що визначає її придатність до випікання хлібу).

Тому саме управлінню процесами використання природної енергії, по аналогії з сонячною енергетикою, необхідно приділяти особливу увагу. Сонячна радіація також впливає на хімічний склад сільськогосподарської продукції. Наприклад, на вміст цукру у фруктах та ягодах, вміст білка у зерні зернових культур, кількість олії в насінні соняшнику та ін. Деякі хвороби сільськогосподарських рослин найбільш активно розвиваються за недостатньої освітленості. Встановлено, що рослини переходять до генеративного розвитку при визначеному співвідношенні тривалості дня і ночі (фотоперіодична реакція).

Сонячна енергія є об'єктом, яким не можливо управляти, проте процеси її використання є цілком регульованим механізмом через механізми адаптації. Для моніторингу ефективності використання природної сонячної енергії використовують параметр коефіцієнту корисної дії фотосинтетично активної радіації посівів (ККД ФАР), який залежить від строків сівби та густоти посіву, кількості внесених добрив, погодних умов та ін. За значеннями ККД посіви (О.О. Ничипорович [9]) поділяються на групи: ті, які потребують нагляду – 0,5-1,5 %, добрі – 1,6-3%, рекордні – 3,1-5 %, теоретично можливі – 6-8 %. Щодо потенціалу енергоефективності оптимізації управління природної енергії, то ряд авторів (зокрема М. К. Каюмов [10]) висловлює думку про те, що величина коефіцієнта використання енергії ФАР, яка надходить на посіви, потенційно може досягати – 17-21%, що означає підвищення врожайності в

рази. Теоретичні розрахунки показують, що в межах географічної широті 42-55° (за якою деякі області збігаються з українськими) можливий рівень врожайності сухої маси при використанні ФАР:

а) при 1,0% може досягати 55-45 ц/га, або зерна 27-23 ц/га;

б) 2% – відповідно 110-90, або 55-45 ц/га зерна;

в) 3% – 165-135, або 82-67 ц/га зерна;

г) 4% – 220-180, або 110-90 ц/га зерна;

д) 5% – 270-230 ц/га, або 135-115 ц/га зерна.

Практичні результати свідчать, що в польових і виробничих дослідях [11; 12] в умовах Казахстану вдалося довести коефіцієнт використання ФАР на посівах люцерни до 2-3,8%, на посівах кукурудзи до 3%, при цьому рівень урожайності зеленої маси люцерни досяг 420-650 ц/га, кукурудзи – 850-1000 ц/га. На жаль, таких потенційних можливостей у більшості оброблюваних культур і сортів немає, проте в ряді виробничих дослідів цей показник досягав – 3,8%.

Додаткову актуальність оптимізації управління енергоефективністю використання природної енергії складають прогнозовані кліматичні зміни. Спостереження за температурним режимом та опадами на території Полтавської області фіксують факти зміни умов господарювання.

Аналізуючи вищенаведений графік, можна зробити висновок про тенденцію незначного, але поступового підвищення температурних умов для Полтавщини. Починаючи з 2004 р., середньорічна температура в області не опускалася нижче 8,0°C. Середньорічна температура у 2015 р. залишається на рівні попереднього року. Кількість опадів протягом 2015 р. нижче норми.

Можливі зміни клімату можуть значною мірою вплинути на сільськогосподарське виробництво України. Зона гарантованого виробництва озимої пшениці в умовах потепління та пом'якшення клімату може зміститися у більш високі широти, спостерігатиметься тенденція до збільшення врожаю озимої пшениці в Україні на 20-30%. Створюються умови для збільшення посівів ячменю, вівса, кукурудзи, зернобобових, а також для суттєвого збільшення обсягів вирощування фуражного зерна, розширення посівів багаторічних трав. Така ситуація буде сприяти формуванню зони інтенсивного молочного скотарства і розведенню свиней у західному Поліссі та правобережному Лісостепу, і м'ясного скотарства на території південного, центрального і східного Степу, а також у західних регіонах України. Це обумовить певні зміни у розміщенні переробних підприємств [14].

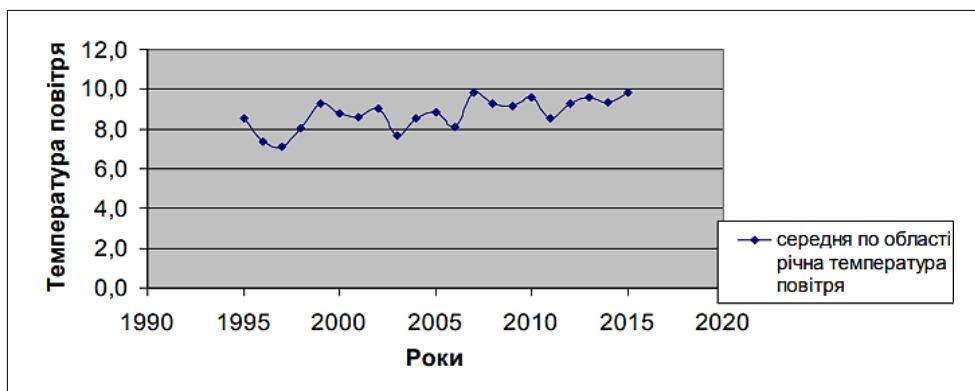


Рис. 1. Хід середньорічної температури повітря на території Полтавської області за період 1995-2015 років

Джерело: побудовано автором з використанням [13]

Крім того, загальне скорочення тривалості зимового періоду, в середньому на місяць, спричиняє більш ранні весняні вегетаційні процеси. Для озимих культур це також дуже позитивний фактор. Таким чином, зменшується ризик попадання цієї групи культур під весняні посухи. Потепління також дасть змогу висівати кукурудзу на зерно більш урожайних середньостиглих і пізніх сортів у північних районах України, вирощувати соняшник пізніх сортів.

Але певні культури, такі як ранні ярові зернові, будуть проявляти втрату продуктивності через потепління до межі нерентабельності. Тому процеси управління повинні бути сконцентровані на оптимальному використанні природної енергії, особливо у випадках порушення природного балансу тепла та вологи.

Урожайність поля залежить від потенціалу окремо взятої рослини, але вона також залежить і від «командного» результату, тобто від усіх разом узятих і сусідніх рослин. Сьогодні це питання стає особливо актуальним, оскільки природний потенціал продуктивності основних сільгоспкультур в розвинених країнах практично вичерпав свої генетичні можливості. Фахівці пояснюють таке зниження темпу зростання врожайності граничною можливістю рослини використовувати сонячну енергію, тобто при повному забезпеченні рослини всім необхідним для його розвитку і продуктивності обмеження виявилось в ККД фотосинтезу, як головного процесу накопичення біомаси.

Дослідження продуктивності кукурудзи залежно від забезпечення основними факторами життя (тепло, світло, вода, мінеральні елементи, повітря) активно почали проводитися в СРСР в середині ХХ століття. Це було мотивовано двома причинами: розширенням посівів під кукурудзу і появою технології гібридизації. Сьогодні, з урахуванням зміни клімату, кукурудзяного «буму», наявності в реєстрі України

понад 600 гібридів кукурудзи, просування її посівів у північні регіони, дослідження залежності її продуктивності від густоти стояння на поле виключно цікаві.

На жаль, такі дослідження призвели до аналізу продуктивності кукурудзи залежно від густоти стояння рослин в ряду, оскільки вони виконані без варіанту розміщення їх на полі при різних величинах міжряддя, тобто всі вони виконані при міжрядді 70 см. Тим не менш, результати дослідження А. Андрієнко і М. Ромашенко [15] пояснюють морфологію кукурудзи залежно від густоти стояння та ще раз підтверджують, що кукурудза за продуктивністю вибірково до зони обробітку, вегетативного періоду і здатності протистояти посухам. Як і слід було очікувати, при ущільненні насіння кукурудзи в ряду вище оптимального діє посилення конкуренції за основні фактори життя. Вихід зерна з качана знижується в 1,5-1,8 рази через зменшення самого качана, кількості зерна в качані та маси 1000 шт. насіння. Але, як відомо, величина врожаю визначається продуктивністю всіх рослин з одиниці площі поля. У зв'язку з цим наведемо графік, що ілюструє вплив густоти стояння рослин на врожайність для різних за часом вегетації гібридів кукурудзи.

Таким чином, визначена оптимальна кількість рослин на один гектар для середньоранніх та середньостиглих гібридів (FAO 260-320) становить 80 тис./га, далі нестача світла перешкоджає подальшому збільшенню врожайності, що свідчить про крайню актуальність оптимізації процесів використання природних джерел енергії для формування енергоефективності виробництва продукції сільськогосподарського виробництва. Наведені результати легко пояснюються, бо рівномірний розподіл сонячної енергії, вологи, повітря, поживних речовин створює максимально продуктивне середовище проживання кожній окремій рос-

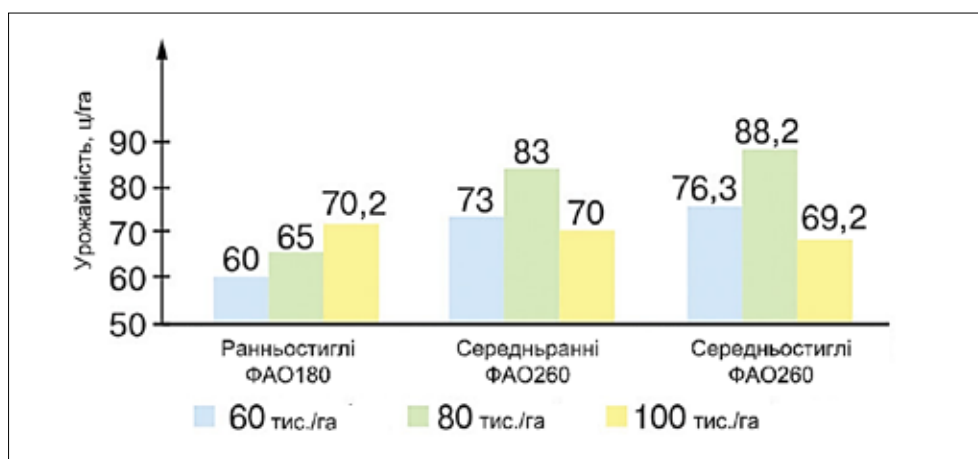


Рис. 2. Врожайність кукурудзи в залежності від густоти стояння рослин і скоростиглості [16]

лині на полі, а оптимальна густина їх стояння – потужний фактор продуктивності всього поля і надійна перешкода розвитку бур'янів.

Тим не менш, стає енергоефективне господарювання потребує не тільки вирішення локальних проблем та недоліків, але й формування сталої технологічної системи, в якій кожен її елемент доповнює один одного без протиріч. В сучасних інтенсивних системах землеробства застосування важких ґрунтообробних машин, знарядь, тракторів за багатоопераційних технологій вирощування сільськогосподарських культур призводить до надмірного ущільнення ґрунту, погіршення його агрофізичних властивостей, а отже – зниження врожайності. Інтенсивність обробки ґрунту в Україні зросла в останні роки в 1,5 рази, маса сільськогосподарських машин – у 2 рази, а врожайність за рахунок погіршення агрофізичних властивостей ґрунту зменшилася на 10%. При вирощуванні просапних культур поле перекривається слідами машин і тракторів 1,5-2 рази.

Поверхневий структурний аналіз поточних технологій землеробства дозволяє констатувати, що найбільші витрати, а саме їх чверть складають підготовчі операції, які безпосередньо не пов'язані з результатами діяльності, з яких 10% має оранка. Аналогічні результати дає структурний аналіз витрат енергетичних ресурсів, за яким підготовка ґрунту займає майже половину всіх витрат палива, з яких оранка ґрунту – 20%. Звідси висновок, що ресурсоемісність поточних систем землеробства формується підготовчими, а не цільовими агротехнічними діями.

Економічна ситуація змушує виробників скорочувати витрати, особливо енергетичних ресурсів. В найбільшій мірі їх можна скоротити лише відмовившись від механічного обробки ґрунту – однієї з основних статей в структурі

витрат на вирощування сільськогосподарських культур. Землеробство України було, є і буде в перспективі експортноорієнтованим. Тільки зменшивши собівартість продукції можна утримати її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Багаторічний досвід зарубіжних і вітчизняних аграріїв засвідчує, що система землеробства No-till, яку можна віднести до категорії самовідновлюваних, надзвичайно вигідна і перспективна, порівняно з сучасними традиційними, що базуються на полицевому обробці ґрунту. Це відбувається завдяки більш низьким витратам на сільськогосподарську техніку та її експлуатацію, паливно-мастильні матеріали, зменшення потреби в трудових ресурсах і, відповідно, зменшенні прямих та накладних витрат. Нові технології вирощування сільськогосподарських культур значно скорочують кількість необхідного палива. За даними окремих зарубіжних вчених (W.W. Frey, 1984 [16]) потреби в пальному за нульового і мінімального обробки склали 55 і 78% від кількості пального, що використовується за традиційної технології. При цьому виникає реальна можливість використовувати трактори меншої потужності. За відсутності механічного обробки ґрунту подовжується також строк використання техніки.

Урожайність сільськогосподарських культур при цьому може бути на рівні того, що отримують при традиційній технології, але при цьому прибуток зростає завдяки меншим витратам. З іншого боку, якщо врожайність і знижується до певної міри, то це не означає, що прибуток зменшиться у порівнянні з традиційною технологією. Порахувавши виробничі витрати, можна побачити відносну перевагу за технологією нульового обробки, особливо, якщо врахувати її вплив на навколишнє середовище.

Економічна ефективність будь-якої системи землеробства завжди залежить і проявляється в кожній її складовій, тому не є виключенням з цього правила система землеробства No-till.

Для об'єктивного порівняння економічної ефективності існуючих систем землеробства і системи землеробства No-till не слід порівнювати лише прямі витрати за один вегетаційний сезон на вирощування сільськогосподарських культур та їх урожайність. Порівняння результатів необхідно проводити за декілька років. При цьому, якщо є можливість, то необхідно скористатися такими методиками, які б брали до уваги і давали в грошовому виразі зміни вмісту органічної речовини і родючості ґрунту за використання відповідних систем землеробства.

Якщо виникає потреба в проведенні глибокого об'єктивного порівняльного економічного аналізу системи землеробства No-till у порівнянні з традиційною, то потрібно буде враховувати наступне:

- фактори, які можуть вплинути на економічні показники системи землеробства через кілька років;
- ерозійні процеси, які спричиняють деградацію ґрунту та втрати ним родючості;
- втрати органічної речовини за традиційної системи землеробства та нагромадження її за системи землеробства No-till (секвестрація вуглецю);
- зростання врожайності за системи No-till і зменшення за традиційної в часі;
- строки амортизаційних відрахувань за різних систем;
- масу та потужність тракторів;
- витрати паливно-мастильних матеріалів та ін.

За даними досліджень (Tebrugge and Bohrnson, 1997), перевагу системи землеробства No-till перед традиційною можна виразити наступними показниками [16]:

- капіталовкладення в сільгосптехніку нижчі на 39%;
- потреба в потужності тракторів нижча на 75%;
- затрати праці знижуються на 80%;

- витрати пального нижчі на 84%.

Таким чином, сучасним і особливо прогнозованим на перспективу умовам (соціальним, екологічним та економічним) ведення землеробства в Україні в більшій мірі відповідає система землеробства No-till ніж традиційна. Для її запровадження є об'єктивні природні умови – половина площі покрита ґрунтами, на яких можна і доцільно відмовитись від механічного обробітку ґрунту або максимально його скоротити, що дозволить зменшити дефіцит основного лімітуючого фактору – енергетичного ресурсу.

Висновки. Підводячи підсумки дослідження, зазначимо, що передумовою сталого енергоефективного розвитку підприємств агропродовольчої сфери є оптимізація виробничо-галузевої структури до наявного ресурсного потенціалу, в тому числі і агрокліматичного. Основним джерелом збільшення енергоефективності є зменшення витрат залучених енергоресурсів за рахунок збільшення ефективності використання енергетичного потенціалу наявних природних ресурсів у виробництві сільськогосподарської продукції.

Щодо способів дії на окремі елементи виробничої системи, то в силу наявності складових, які є некерованими (наприклад, кліматичні та погодні умови), то необхідно суміщати заходи реорганізації та адаптації, як комплексу організаційних, просторових та технічних (технологічних) змін, які мають бути запроваджені (вжиті) суспільством з метою зменшення до раціональних енергетичних витрат та отримання максимальної користі від них.

Перспективним для системної реалізації завдань підвищення енергоефективності сільськогосподарських підприємств є впровадження системи землеробства No-till в Україні. Принципові положення даної технологічної схеми з одного боку дозволяють отримати економічні переваги через зменшення витрат на фінансові та енергетичні ресурси, з іншого боку – збільшити ефективність природних механізмів регуляції розвитку сільськогосподарських культур.

Список використаних джерел:

1. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року. Центр Разумкова. URL: www.razumkov.org.ua/
2. Букреев А.М. Организационно-экономический механизм кризисного управления: теория и практика. Воронеж: Издательство АУГУ, 2000. 164 с.
3. Діак І.В. Енергозбереження: реалії сьогодення. Дзеркало тижня. № 21 (700). 2008. С. 9.
4. Ковалко М. Розвинута енергетика – основа національної безпеки України / М. Ковалко, О. Ковалко. – К.: «Бізнесполіграф», 2009. 104 с.
5. Афонченкова Т.М. Економічний механізм енергозабезпечення агропідприємств: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2009. 176 с.
6. Сизонова І.В. Енергетичний аналіз як передумова енергозбереження в сільському господарстві. Вісник ХНАУ. Серія: економіка АПК і природокористування. 2004. № 2. С. 210-214.
7. Стратегія енергозбереження в Україні / За ред. В.А. Жовтянського. К.: Академперіодика, 2006. Т. 2. 600 с.

8. Заводчиков Н.Д. К вопросу о повышении эффективности зернового производства в Оренбургской области. Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 2. С. 65-69.
9. Божко Л.Ю. Агрометеорологічні прогнози. Практикум: Навчальний посібник / Л.Ю. Божко, О.А. Барсукова. Одеса, 2011. 229 с.
10. Каюмов М.К. Программирование урожаев сельскохозяйственных культур. М.: Агропромиздат, 1989. 368 с.
11. Можаяев Н.И. Фотосинтетическая деятельность многолетних трав в полевых условиях. Труды ЦСХИ. Т. 24. 1979. С. 48-53.
12. Можаяев Н.И. Программирование урожаев культур и основные пути внедрения его элементов в производственную практику. Труды ЦСХИ. Т.65. 1985. С. 3-18.
13. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Полтавській області у 2015 році. Департамент екології та природних ресурсів. URL: <https://prod-ecology-portal.kitsoft.kiev.ua/files/docs/Полтавська область.pdf>
14. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2015 році. К.: Міністерство екології та природних ресурсів України, ФОР Грін Д.С. 2017. 308 с.
15. Фадеев Л.В. Оптимизация размещения растений кукурузы на поле Журналі «Агроном», 2016. URL: <https://agronom.com.ua/optymyzatsyya-razmeshhenyya-rastenyj-kukuruzy-na-pole/>
16. Косолап М.П. Система землеробства No-Till / М.П. Косолап, О.П. Кротінов. Київ, 2011. 372 с.

УДК 338.24:658:005.935

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-14>

Міщук Є.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізького національного університету

ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО СТЕЙКХОЛДЕРІВ НА ЇХ ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

У статті проаналізовано вплив екологічної безпеки підприємства та його стейкхолдерів на їх економічну безпеку. Запропоновано типи екологічної безпеки. Показано, що при оцінюванні екологічної безпеки найчастіше використовуються категорії, що негативно відображаються на її економічній безпеці. Виявлено, що маються також позитивні категорії, але в методиках оцінювання вони практично не враховуються. Указано на вплив екологічної безпеки підприємства та його стейкхолдерів на їх економічну безпеку через такі поняття як розвиток підприємства та його конкурентоспроможність. Запропоновано екологічну безпеку щодо підприємства та його стейкхолдерів вважати одним із нетрадиційних видів ресурсів підприємства. Удосконалено перелік економічних показників екологічної безпеки.

Ключові слова: негативний вплив, позитивний вплив, екологічна безпека, економічна безпека, показники, стейкхолдери.

В статье проанализировано влияние экологической безопасности предприятия и его стейкхолдеров на их экономическую безопасность. Предложено типы экологической безопасности. Показано, что при оценке экологической безопасности чаще всего используются категории, которые негативно отражаются на ее экономической безопасности. Выявлено, что имеются также положительные категории, но в методиках оценки они практически не учитываются. Указано на влияние экологической безопасности предприятия и его стейкхолдеров на их экономическую безопасность через такие понятия как развитие предприятия и его конкурентоспособность. Предложено экологическую безопасность предприятия и его стейкхолдеров считать одним из нетрадиционных видов ресурсов предприятия. Усовершенствован перечень экономических показателей экологической безопасности.

Ключевые слова: негативное влияние, положительное влияние, экологическая безопасность, экономическая безопасность, показатели, стейкхолдеры.

The article analyzes the impact of the environmental safety of an enter-prise and its stakeholders on their economic security. Enterprises and their stakeholders carry out their activities not in the natural, but in the artificial en-vironment created by these enterprises, which in turn produces more and more threats and hazards for their functioning and development. Therefore, envi-ronmental safety studies are extremely important. Some of the existing terms of environmental safety, which take into ac-count economic security, are considered. The proposed types of environmental safety. It is shown that scientists distinguish two main approaches to the defi-nition of environmental safety: the first one is that it is considered as a certain state, and the second approach is to understand it as a specific activity. It is proposed that the ecological safety of an enterprise and its stakeholders be considered one of the non-traditional types of enterprise resources. It is shown that in assessing environmental safety most often used cate-gories that have a negative impact on its economic security. It was revealed that there are also positive categories, but they are practically not taken into account in assess-ment methods. These include the economic benefits of an enterprise from com-plying with environmental safety requirements in the form of economic incen-tives and incentives. The impact of the environmental safety of the enterprise and its stakeholder on their economic security is indicated through such con-cepts as the development of the enterprise and its competitiveness. The list of economic indicators of environmental safety has been improved, which in-cludes current and long-term costs. In order to minimize the negative impact of environmental safety on the economic, it was proposed that the enterprise should create reserve funds to insure their social responsibility.

Key words: negative impact, positive impact, environmental safety, eco-nomic security, indicators, stakeholders.

Постановка проблеми. Питання екологічної безпеки, зменшення впливу діяльності підприємств на навколишнє середовище та забезпечення їх економічної безпеки є одними з най-актуальніших питань сьогодення. Підприємства та їх стейкхолдери здійснюють свою діяльність не в природному, а в створеними цими підприємствами техногенному середовищі, яке в свою чергу, продукує все більше загроз і небезпек для їх функціонування та розвитку. Тому дослідження екологічної безпеки є вкрай важливими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найперше, на що слід звернути увагу – це відсутність єдності понятійно-категоріального базису щодо екологічної безпеки. Найбільше досліджень присвячено екологічній безпеці взагалі, в яких порушуються питання забезпечення екологічного захисту держави, регіону та людини, що здійснено В.Л. Ортинським, І.С. Керницьким, З.Б. Живко та іншими [1]. Крім того, розповсюдженими є дослідження ресурсно-екологічної безпеки держави та регіону (наприклад, у роботі Д.В. Зеркалова [2, с. 154]). Серед науковців, що працюють в сфері економіки підприємств, найбільше праць містять поняття «екологічна складова економічної безпеки», що показано в працях О.В. Нусінової [3], С.М. Ілляшенко [4] та інших науковців. Крім цього, О.В. Ілляшенко, О.І. Будрик та інші вчені уживають термін «еколого-економічна безпека» [5], а О.М. Молодецька та інші науковці використовують поняття «соціально-екологічна безпека» [6]. Тому виникає необхідність в уточненні понятійного апарату щодо економічної основи екологічної безпеки з урахуванням економічної безпеки підприємства.

Метою статті є дослідження економічної основи екологічної безпеки в контексті діяльності органів публічної влади та з урахуванням забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вважаємо доцільним погодитися з колективом авторів на чолі з В.Л. Ортинським, що з одного боку, безпека підприємства в екологічній сфері являє собою «захист від руйнівного впливу природних, техногенних чинників і наслідків господарської діяльності підприємства, а з іншого боку, в результаті господарської діяльності саме підприємство може стати джерелом небезпеки для навколишнього середовища» [1]. Разом із цим, зауважимо, що в цьому твердженні немає прямого указання на поняття «екологічна безпека», що потребує додаткового уточнення (табл. 1).

Отже, як відзначає І.В. Бригадир, вченими виділяються два основні підходи до визначення екологічної безпеки: перший з них полягає в тому, що вона розглядається як певний стан [12, с. 110], а другий підхід полягає в розумінні її як певної діяльності [12, с. 112]. Разом із цим, на увагу заслуговує висновок науковця, що «екологічна безпека є метою та одночасно завданням діяльності всіх зацікавлених суб'єктів, а сам процес її забезпечення чи діяльність в цій сфері ще не означає результату» [12, с. 113].

Слід відмітити, що, на наш погляд, об'єкти та суб'єкти екологічної безпеки за певних умов співпадають, тобто являють собою одне й те саме. Даний висновок можна підтвердити розглянувши, як приклад, працю науковця Д.В. Зеркалова [2, с. 150] (табл. 2).

Таблиця 1

Окремі з існуючих термінів щодо екологічної безпеки з урахуванням економічної безпеки

Термін щодо економічної безпеки	Дефініція терміну, її автор і джерело
Екологічна безпека	1) «Стан захищеності особистості, суспільства й держави від наслідків антропогенного впливу на навколишнє середовище, а також стихійних лих і катастроф. Загрозу екологічної безпеки може представляти діяльність фізичних і юридичних осіб, а також інших держав, пов'язана з навмисним і ненавмисним впливом на навколишнє середовище, а також стихійні природні процеси і явища» [2, с. 150], Д. Зеркалов. 2) «Складний системний процес, який виявляється при взаємодії природних, економічних і соціальних чинників» [7, с. 5], А.Б. Качинський.
Екологічна складова безпеки підприємства	«Полягає в дотриманні чинних екологічних норм, мінімізації втрат від забруднення навколишнього природного середовища» [1], В.Л. Ортинський та ін.
Еколого-економічна безпека підприємства	«Це стабільний збалансований розвиток підприємства в умовах ефективного та результативного управління, спрямований на мінімізацію негативних економічних, екологічних та соціальних наслідків його функціонування як елемента еколого-економічної системи, що характеризується стійким зниженням збитку довкіллю» [5, с. 79].
Екологічна безпека підприємства	1) «Це гарантії економічного розвитку підприємства, на основі безпечного використання зовнішнього і внутрішнього соціально-економічного, природноресурсного та мінерально-сировинного потенціалу» [5, с. 76], О.В. Ілляшенко, О.І. Будрик; 2) «Стан захищеності економічних інтересів підприємства від реальних і потенційних екологічних загроз, що створюються в результаті виробничої діяльності об'єктів господарювання внаслідок екологічно необумовленої діяльності, за умови мінімізації негативного впливу роботи самого підприємства на навколишнє середовище і суб'єктів виробничого процесу» [8, с. 32], [9, с. 62], І.В. Федотова; О.І. Судакова, Д.А. Судакова.
Екологічна безпека промислового підприємства	«Такий стан виробничо-господарської діяльності промислового підприємства, який не створює загрози для навколишнього природного середовища і людини, відповідає потребам людей, виключає будь-яку небезпеку їх здоров'ю та майбутнім поколінням» [10], [11, с. 48], Е.А. Жидко; Йолкіна Л. Г. та ін.

Джерело: систематизовано автором на основі аналізу праць [1; 2; 5; 7; 8 – 11]

Таблиця 2

Об'єкти та суб'єкти екологічної безпеки

Основні об'єкти екологічної безпеки	Основні суб'єкти екологічної безпеки
-	«Держава, що здійснює свої функції в цій області через органи національної законодавчої, виконавчої та судової влади» [2].
Особистість з її правом на здорове й сприятливе для життя навколишнє природне середовище.	Юридичні й фізичні особи, у тому числі громадяни, організації та об'єднання, що володіють правами й обов'язками по забезпеченню екологічної безпеки відповідно до національного законодавства держави.
Суспільство з його матеріальними та духовними цінностями, що залежить від екологічного стану країни.	
«Природні ресурси та природне середовище як основа сталого розвитку суспільства й благополуччя майбутніх поколінь» [2].	-

Джерело: систематизовано автором на основі аналізу праці [2]

Отже, аналогічно до висловлених нами у попередніх наукових доробках пропозицій стосовно економічної безпеки підприємств, вважаємо доцільним розрізнити такі ж самі типи

екологічної безпеки, які також здійснюють взаємний вплив одна на одну:

– екологічна безпека самого підприємства в контексті її впливу на його стейкхолдерів.

Даний тип екологічної безпеки поділяємо на внутрішню екологічну безпеку (безпеку внутрішніх стейкхолдерів підприємства у розрізі безпеки на робочих місцях, захисту від професійних захворювань, травм тощо) та зовнішню екологічну безпеку (безпеку усіх зовнішніх стейкхолдерів підприємства);

– екологічна безпека усіх стейкхолдерів підприємства в контексті її впливу на дане підприємство.

І.В. Бригадир [12, с. 111] з посиланням на праці [13, с. 80; 14] відмічає, що «в сфері економіки екологічна безпека розглядається як економічна цінність, що має свою грошову оцінку» [12, с. 111]. Вплив екологічної безпеки на

економічну може бути різним, для його визначення науковці оперують різними категоріями (табл. 3).

Варто відмітити, що «діяльність підприємств, що порушує встановлені умови та вимоги, може бути обмежена, тимчасово заборонена або призупинена органами Мінприроди» [16] (ст. 12 Закону України № 2707 «Про охорону атмосферного повітря в редакції від 18.12.2017 р.»).

Отже зазвичай, при оцінюванні екологічної безпеки, використовуються категорії, що негативно відображаються на її економічній безпеці. Проте маються й позитивні, але в методиках оцінювання їх практично не враховують (табл. 4).

Таблиця 3

Категорії екологічної безпеки, що негативно впливають на економічну безпеку підприємства

Назва категорії	Сутність категорії, її автор і джерело
Негативні впливи екологічної складової на економічну безпеку	«Загроза здоров'ю працівників підприємства; втрата прибутку внаслідок високого рівня екологічних штрафів та платежів; зниження конкурентоспроможності підприємства та продукції, що виробляється; підрив іміджу підприємства» [4, с. 12-19]; С.М. Ілляшенко
Індикатори екологічної складової економічної безпеки	Нормативи шкідливих речовин, установлені національним законодавством, аналіз ефективності заходів забезпечення такої екологічної складової; В.Л. Ортинський та ін. [1].
«Прямі фінансово-економічні прояви можливої реалізації загроз недосягнення відповідного рівня екологічної безпеки» [3]	Збільшення втрат, зменшення прибутку; О.В. Нусінова [3].
Опосередковані фінансово-економічні прояви можливої реалізації загроз недосягнення відповідного рівня екологічної безпеки	Зниження репутації і, відповідно, втрати вартості підприємства; О.В. Нусінова [3].
Вартість екологічної безпеки для держави та суб'єктів господарювання	«Компенсація негативного впливу на здоров'я людей та виробничий сектор за недотримання нормативів екологічної безпеки при зниженні якості навколишнього середовища; для такої компенсації необхідно здійснювати різні заходи, що в свою чергу вимагає відповідного фінансування» [12, с. 111]; І.В. Бригадир.
Вартість екологічної безпеки для окремої фізичної особи	«Сума коштів, витрачених на медичне обслуговування, на встановлення додаткових систем очищення повітря та води тощо» [12, с. 111]; І.В. Бригадир.
Примусові економічні методи впливу на суб'єктів господарювання	«Стягнення відповідних зборів за забруднення навколишнього природного середовища та за погіршення якості природних ресурсів (у тому числі за зниження родючості ґрунтів), а також накладення штрафних санкцій; ввізне мито на екологічно несприятливі товари, які здатні завдавати шкоди земельним ресурсам під час експлуатації на території України (на шкідливі агрохімікати, пестициди, відходи, які завозяться з-за кордону); збори за забруднення довкілля та плата за використання природних ресурсів» [15]; Щербина С.В.
Організаційно-економічні заходи щодо забезпечення охорони атмосферного повітря	«Екологічний податок, відшкодування збитків, заподіяних внаслідок порушення законодавства про охорону атмосферного повітря» [16] (ст. 22 Закону України № 2707 «Про охорону атмосферного повітря в редакції від 18.12.2017 р.»).

Джерело: систематизовано автором на основі аналізу праць [1; 3; 4; 12; 15; 16]

Таблиця 4

Категорії екологічної безпеки, що позитивно впливають на економічну безпеку підприємства

Назва категорії	Сутність категорії, її автор і джерело
Система економічного стимулювання	1) Заохочення, до яких відносяться «такі інструменти: податкові пільги, надання цільових субсидій і дотацій для здійснення природоохоронних заходів, надання пільгових кредитів господарствам, які ведуть екологічно безпечне землеробство, підвищують родючість ґрунтів, встановлення підвищених закупівельних цін на екологічно чисту продукцію; 2) Економічні вигоди: зниження витрат у результаті економії природних ресурсів, переробки відходів, зростання доходів за рахунок екологічних товарів, підвищення конкурентоспроможності, нових ринків збуту; 3) Стратегічні вигоди: поліпшення іміджу підприємства, зростання продуктивності праці, виконання екологічних вимог» [15]; С.В. Щербина.
Підвищення рівня екологічної відповідальності	Підвищення конкурентоздатності та інвестиційної привабливості; А.А. Алимов [17].
Організаційно-економічні заходи щодо забезпечення охорони атмосферного повітря	1) «Надання підприємствам, установам, організаціям та громадянам – суб'єктам підприємницької діяльності податкових, кредитних та інших пільг у разі впровадження ними маловідхідних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, застосування заходів щодо регулювання діяльності, що впливає на клімат, здійснення інших природоохоронних заходів з метою скорочення викидів забруднюючих речовин та зменшення рівнів впливу фізичних і біологічних факторів на атмосферне повітря» [16]; 2) участь держави у фінансуванні екологічних заходів і будівництві об'єктів екологічного призначення [ст. 22 Закону [16].

Джерело: систематизовано автором на основі аналізу праць [15-17]

Очевидно, що підприємства зацікавлені в забезпеченні балансу економічних й екологічних інтересів у контексті економічної безпеки їх самих та її впливу на безпеку своїх внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів.

Отже, на основі узагальнення існуючих думок науковців, пропонуємо перелік економічних показників екологічної безпеки через які здійснюється прямий вплив на економічну безпеку підприємства та його стейкхолдерів диференціювати на поточні та довгострокові, у межах яких виділити:

1) поточні витрати на охорону навколишнього середовища: витрати на охорону і раціональне використання водних ресурсів, на охорону атмосферного повітря, на охорону навколишнього середовища від відходів виробництва і споживання, на рекультивацію земель тощо;

2) екологічні платежі: плата за допустимі викиди (скиди) забруднюючих речовин; плата за наднормативні викиди (скиди) забруднюючих речовин; засоби (позови) і штрафи, стягнення за відшкодування шкоди, заподіяної порушенням природоохоронного законодавства;

3) капітальні витрати на ремонт основних засобів, у т.ч. основних засобів з охорони навколишнього середовища;

4) витрати, які підвищують екологічну та економічну ефективність впроваджуваних заходів виробничого, технологічного характеру тощо;

5) економічні вигоди (заохочення, пільги тощо) від заходів щодо екологічних поліпшень.

Слід указати, що окремі з наведених витрат можуть бути як поточними, так і довгостроковими.

З метою мінімізації негативного впливу екологічної безпеки на економічну, пропонуємо створити на підприємстві резервні фонди страхування їх соціальної відповідальності.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу виявлено, що виділені типи екологічної безпеки підприємства та його стейкхолдерів прямо впливають на їх економічну безпеку через такі поняття як розвиток підприємства та його конкурентоспроможність. З урахуванням цього пропонуємо екологічну безпеку щодо підприємства та його стейкхолдерів вважати одним із нетрадиційних видів ресурсів підприємства. Крім цього, вважаємо, що сутність екологічної безпеки характеризується одночасно як певний стан і процес. Запропонований перелік економічних показників екологічної безпеки дозволить нам сформулювати методiku її оцінювання з урахуванням впливу на економічну безпеку підприємства та його стейкхолдерів з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
2. Зеркалов Д. В. Екологічна безпека та охорона довкілля [Електронний ресурс] : Монографія / Д. В. Зеркалов – Електрон. дані. – К. : Основа, 2011. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см. – Систем. вимоги: Pentium; 512 Mb RAM; Windows 98/2000/XP; Acrobat Reader 7.0.
3. Нусінова О. В. Методичні підходи до оцінки рівня екологічної безпеки гірничо-збагачувальних комбінатів / О. В. Нусінова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : економічні науки. – 2011. – № 6. – С. 232 – 235.
4. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12-19.
5. Ілляшенко, О.В. Еколого-економічна безпека підприємства: теоретичні аспекти / О.В. Ілляшенко, О.І. Будрик // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2017. – Вип. 1 (25). – С. 72-82.
6. Молодецька О.М. Соціально-екологічна безпека діяльності підприємств: актуальні питання управління та оподаткування / О.М. Молодецька // Фінансовий простір. – 2016. – № 3 (23). – С. 96-98.
7. Качинський А. Б. Системний аналіз визначення пріоритетів в екологічній безпеці в Україні / А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 1995. – Вип. 2. – 46 с.
8. Федотова І.В. Оцінювання рівня екологічної безпеки автотранспортного підприємства / І.В. Федотова // Економіка транспортного комплексу. – 2017. – Вип. 29. – С. 30-40.
9. Судакова О.І. Забезпечення екологічної безпеки виробничих підприємств. / О.І. Судакова, Д.А. Судакова // Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 28-29 черв. 2011 р. : У 2 т. – Д. : Біла К.О., 2011. – Т. 1 : Актуальні питання економічного розвитку. – 2011. С. 61-62.
10. Жидко Е.А. Проблемы организации управления экологической безопасностью на промышленном предприятии. URL: <http://kalugatechnadzor.ru/analitika/381>
11. Елкина Л.Г., Набиуллина Р.Р. Управление экологической безопасностью: принципы, способы и формы организации на предприятии / Л. Г. Елкина, Р. Р. Набиуллина // Вестник УГАТУ. – Уфа, 2009. – Т.12. – № 3(32). – С. 48–56.
12. Бригадир І.В. Щодо визначення екологічної безпеки як правової категорії. / І.В. Бригадир // Форум права. – 2010. – № 4. – С. 109-114.
13. Экономика, свобода, солидарность / Гофман Г. К., Деметьев В. Е., Федоренко Н. П. и др. – М. : Наука, 1991. – 304 с.
14. Стратегія екологічної безпеки (регіональний контекст) / під ред. М.І. Долішного, В.С. Кравціва. – Львів, 1999. – 243 с.
15. Щербина С.В. Державна політика у сфері забезпечення екологічної безпеки виробництва та реалізації агропродовольчої продукції /С.В. Щербина // Державне управління: теорія і практика: електрон. наук.-фах. вид.– 2013.– № 2. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej8/txts/Scherbina.pdf>
16. Закон України № 2707 «Про охорону атмосферного повітря в редакції від 18.12.2017 р.
17. Алимов А. А. Экологическая безопасность и мировая политика: что происходит, кто виноват и что делать? / А. А. Алимов // Вестник МГИМО-Университета. – 2011. – № 4. – С. 226–232.

УДК 658.5.011

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-15>**Насонов М.І.**аспірант кафедри економіки
та моделювання бізнес-процесів
ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено існуючі економічні чинники й показники виробництва, їх взаємозв'язок з управлінськими рішеннями в процесі їх впливу на процес формування системи ефективного управління підприємством. Проаналізовано теоретичні підходи до управління підприємством і практичного досвіду їх застосування. Зазначені підходи до підвищення ефективності управління діяльністю підприємства залежно від етапу життєвого циклу, на основі якого сформовано цільові орієнтири й складові процесу прийняття управлінських рішень. На основі проведених досліджень визначений, структурований і систематизований перелік евентуальних управлінських рішень залежно від стану життєвого циклу підприємства.

Ключові слова: економічні чинники; діяльність підприємства; життєвий цикл підприємства; управлінські структури; результат діяльності.

В статье исследованы существующие экономические факторы и показатели производства, их взаимосвязь с управленческими решениями в процессе их влияния на процесс формирования системы эффективного управления предприятием. Проанализированы теоретические подходы к управлению предприятием и опыт их применения в практической деятельности. Указаны методические подходы к повышению эффективности управления деятельностью предприятия в зависимости от этапа жизненного цикла, на основе которого сформированы целевые ориентиры и составляющие процесса принятия управленческих решений. На основе проведенных исследований определены, структурированы и систематизированы возможные управленческие решения от состояния жизненного цикла предприятия.

Ключевые слова: экономические факторы; деятельность предприятия; жизненный цикл предприятия; управленческие структуры; результат деятельности.

The article examines the existing economic factors and production indicators, their relationship with management decisions in the process of their impact on the process of forming an effective enterprise management system. Theoretical approaches to enterprise management and experience of their application was analyzed. The mentioned approaches to increase of efficiency of management of activity of the enterprise depending on a stage of a life cycle, on the basis of which formed the target benchmarks and components of the process of making managerial decisions. On the basis of the research conducted, a defined, structured and systematic list of eventual managerial decisions depending on the state of the company's life cycle. The main goal of the commodity producer is to create a highly profitable enterprise for the production of competitive products at the level of world quality, based on an increase in the personal interest of workers in production. It should be noted that the achievement of a certain level of success of the operation of the enterprise is inextricably linked with the acquisition of the enterprise characteristics of competitiveness. The effectiveness of enterprise management is a complex concept that reflects the results of the use of resources over a certain period of time, depending on the stage of the life cycle of the enterprise, the main feature of which may be the need to achieve the desired goal of the enterprise with the least cost. Managing the efficiency of an enterprise is a process aimed at ensuring sustainable and continuous development of an enterprise that requires management influence. In order to do this, it is necessary to rely on a scientifically grounded system of indicators that will determine not only the ways but also the mechanisms of influence on production. The efficiency of enterprise management is a complex concept that reflects the final results of the use of resources over a period of time, depending on the stage of the enterprise's lifecycle, the main feature of which may be the need to achieve the desired goal of the enterprise with the least cost, while the management of the efficiency of the enterprise – a process that seeks to ensure sustainable and continuous development of this enterprise that needs to be influenced by management. The search for a rational model of the combination of "efficiency management" and "management efficiency" as a "process" and "result", which will be based on a scientifically based system of indicators that will determine not only the directions but also the mechanisms of managerial influence on the activity of the enterprise, taking into account the enterprise's lifecycle, is the direction of further scientific research.

Keywords: economic factors, enterprise activity, lifecycle of enterprise, management structures, performance results.

Постановка проблеми. Стан розвитку промислових підприємств та рівень їх ефективності управління має певну низку проблем що, в свою чергу, свідчить про необхідність визначити існуючі параметри системи управління і те як вони впливають на зростання ефективності діяльності підприємств. На сьогодні в Україні, з одного боку, функціонують підприємства, на яких відбуваються, або відбулися інноваційні та технологічні перетворення, а з іншого – підприємства, що використовують застарілі технології й працюють на межі своїх технічних, технологічних та ресурсних можливостей. Така ситуація обумовлена різними причинами, насамперед обмеженням ресурсів, до яких відносять: технічні, технологічні, кадрові, інформаційні, структурні, ділові, фінансові, просторові тощо. Таким чином необхідність підвищення ефективності виробництва промислових підприємств, що відображається в збільшенні результативності господарської діяльності, обумовлюється визначенням та дослідженням чинників, що впливають на їх діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів підвищення ефективності управління підприємствами висвітлено в працях таких науковців як І. Брітченко й А. Князевич [1], К. Грицик [2], А. Гончарук [3-4], Н. Гусевої [5], О. Каменського [6], М. Кісельова [7], І. Ковальчук [8], М. Насонова [9], О. Синіговця [10], Т. Хоменко й А. Погребняка [11], Г. Черевко і Т. Лукаш [12] та інші. Проведений аналіз першоджерел свідчить, що в якості базового підходу для побудови методики управління ефективністю діяльності підприємства в основному використовують систему збалансованих показників, яка допомагає менеджерам і власникам звернути увагу на найважливіші моменти в управлінні підприємством [2; 6]. Також вченими піднімається питання не тільки про те, якими мають бути показники оцінювання ефективності управління [7; 8; 10], але й яка їх кількість є необхідною й достатньою для ефективного управління з урахуванням людського фактору [1; 9; 11; 12]. Загалом, у науковій літературі існуючі методики оцінювання ефективності управління підприємством використовують збалансовану систему до якої входить близько 20-25 показників, що вважається достатнім для відображення найбільш важливих напрямків розвитку підприємства [3-5], а також зручним для контролю за ступенем досягнення поставлених цілей. Незважаючи на велику кількість робіт у цій сфері, залишається низка невирішених питань, які потребують уточнення, а саме: набір внутрішніх та зовнішніх чинників що впливають на прийняття управлінських рішень на різних етапах життєвого

циклу підприємства, методологічні підходи до оцінювання й побудови ефективної системи прийняття таких рішень на підприємстві, тощо.

Метою статті є виявлення зовнішніх і внутрішніх економічних чинників діяльності промислового підприємства, їх взаємозв'язку з управлінськими рішеннями на різних етапах життєвого циклу підприємства та визначення впливу цих рішень на ефективність системи управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку економічних відносин управління ефективністю діяльності підприємства залежить як від впливу чинників зовнішнього середовища (розвиток й сегментація ринку, наявність конкуренції, сформованість фінансово-економічної політики держави тощо), так і від низки внутрішніх чинників, що мають базуватися на застосуванні креативного підходу до формування сучасної системи управління змінами [1]. Отже, існуючий взаємозв'язок теоретичних підходів до управління підприємством і практичного досвіду їх застосування свідчить про певні закономірності розвитку системи управління підприємством, що пов'язані зі змінами умов зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування даного підприємства [2]. При цьому варто погодитися з усталеним у науковому середовищі підходом, що «...ефективність діяльності підприємства являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання підприємством засобів виробництва, робочої сили та інших виробничих факторів (землі, матеріалів, енергії, інформації) при виробництві різноманітних товарів та послуг за певний проміжок часу. Вона відображає здатність підприємства щодо досягнення його основної мети – отримання прибутку...» тому «...управління ефективністю – це процес, спрямований на забезпечення сталого та безперервного підвищення ефективності діяльності підприємства» [3, с. 25]. Зауважимо, що ми в повній мірі погоджуємося з авторами, що поняття «управління ефективністю» це процес, на відміну від поняття «ефективність управління» – що визначає результат який отримано внаслідок управлінських дій. Ці два поняття тісно взаємопов'язані й взаємозалежні та в сукупності складають основу концепції «Управління за цілями й оцінювання за результатами». Відтак вважаємо, що під поняттям «управління ефективністю» слід розуміти цілеспрямований процес управлінського впливу на діяльність підприємства з метою забезпечення його збалансованого сталого розвитку. Тоді як «ефективність управління» – це комплексне оцінювання результативності прийнятих управлінських рішень спрямованих на відтворення

результату основної діяльності підприємства, у вигляді готового продукту, що має стійкий попит на ринку з метою забезпечення стабільного прибутку на протязі всього періоду функціонування даного підприємства.

Аналіз різних наукових підходів дослідження проблем управління ефективністю діяльності підприємства [4] показав, що в них недостатня увага приділяється особливостям функціонування підприємства на різних етапах його розвитку. Одні й ті ж управлінські дії на різних етапах розвитку підприємства мають різні наслідки й можуть бути оцінені по-різному [5]. Тому існує необхідність розробки обґрунтованого підходу до управління ефективністю діяльності підприємства в залежності від етапу життєвого циклу, на якому воно знаходиться. Основними причинами циклічного розвитку слід вважати зміну ціннісних орієнтирів і установок в залежності від змін зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства. Саме зміни умов зовнішнього середовища змушує організацію, пристосовуючись до цих змін, переглядати існуючі цінності й перебудовувати як саму організацію, так і виробничий процес, який включає в себе систему взаємовідносин з персоналом та зовнішніми зацікавленими сторонами.

Визначення результатів діяльності підприємства зазвичай відбувається за фінансовими показниками, які відображаються в балансі, як прибуток підприємства. Разом з тим існують інші чинники, що впливають на процес виробництва. Їх можна систематизувати в залежності від ресурсного потенціалу промислового підприємства, який, в свою чергу, залежить від типу управлінської структури [6, с. 98].

З іншого боку, чинники, що впливають на підвищення ефективності функціонування промислових підприємств, можна звести до наступних трьох напрямків:

- управління витратами і ресурсами;
- розвиток і вдосконалення виробництва та іншої діяльності;
- удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності [7].

Останній чинник має представляти ефективну систему управління виробничими, матеріальними, людськими, інтелектуальними активами, що створюють дохід й забезпечує прийняття управлінських рішень, які націлені не тільки на збільшення прибутку, а й максимізацію вартості самого підприємства. Такий підхід трансформує традиційні уявлення про ефективність, вартість, індикатори ефективності господарської діяльності підприємства: від відносних показників результативності (продуктивність, рентабельність) до ринкової оцінки

вартості. Причому його можна також реалізувати на різних етапах життєвого циклу.

У науковій літературі існує достатньо багато думок щодо визначення сутності життєвого циклу економічної системи. Найбільш повним вважаємо визначення досліджуваного поняття, згідно з яким стадії життєвого циклу – це періоди життєдіяльності організації у межах типових ціннісних настанов, які обумовлюють особливості управлінських завдань та управлінських інструментів, адекватних періоду функціонування організації [8, с. 128].

Таким чином, можна побудувати матрицю управлінських рішень, в залежності від етапів життєвого циклу підприємства (таблиця 1).

Такий підхід дозволить сформулювати цільові орієнтири підприємства, та охарактеризувати складові процесу управління ефективністю діяльності підприємства. Що в, свою чергу, уточнить процес розробки збалансованої системи показників на підприємстві, в якому при формулюванні й виборі цілей істотна роль відводиться аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а також дозволить оцінити досягнутий рівень і прогнозування цільових значень показників ефективності. Збалансована система показників повинна містити показники діяльності, завдяки яким з'являється можливість вимірювати і контролювати процес реалізації досягнення поставлених цілей на кожному з етапів розвитку підприємства.

Разом з тим, залишається проблема оцінки економічної ефективності управління. Головним є питання, що прийняти в якості міри ефективності: вклад в підвищення ефективності виробництва, рівень досягнення вирішуваних завдань або якийсь інший чинник. Метод оцінки ефективності по базовому періоду, що найбільш використовується на практиці найчастіше не відображає реальний стан справ на підприємстві і, скоріш за все, спотворює реальне значення ефективності. Адже чим гірше фактичний стан, тим більше може виявитися ефективність навіть при впровадженні незначних заходів [8, с. 14]. У такому випадку оцінювання ефективності діяльності підприємства має здійснюватися передусім залежно від встановленого цільового орієнтиру, який визначається показником або системою показників й дотримуватись певних принципів [4].

В умовах обмеженості ресурсів і необхідності пошуку керівництвом промисловими підприємствами нових переваг вибір ефективного метода управління має враховувати вимоги, що ґрунтуються на наступних складових: фінанси підприємства, ринок, внутрішні бізнес-процеси. Причому фінансова складова системи показників має оцінювати й критерій ефективності діяльності підприємства.

Матриця управлінських рішень в залежності від життєвого циклу підприємства

Життєвий цикл підприємства	Виручка	Прибуток	Доля ринку	Чисельність персоналу	Коефіцієнт завантаження	Направленість управлінських рішень
Створення	(-)	(-)	(-)	+	(-)	приспосовування до навколишнього середовища; проникнення на ринок; забезпечення виживання за збиткової діяльності.
Зростання	+	+	+	+	(-)	спеціалізація на виробництві певного товару або послуги; закріплення на окремих сегментах ринку, забезпечення беззбиткової діяльності. Централізація управління організацією
Зрілість	+	+	+	+	+	розширення сегментів збуту, орієнтація на регіональну та галузеву диверсифікацію, підтримка рівня прибутковості на оптимальному рівні.
Спад	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	Збереження позицій або часткове зменшення обсягів виробництва. Згорання діяльності.
Відродження	+	(-)	+	(-)	(-)	Проведення реінжиніринг з радикальною перебудовою бізнес-процесів в організації. Залучення значних обсягів інвестицій для впровадження інноваційних проектів. Оновлення форм, видів та напрямів діяльності.

Джерело: складено та доповнено автором на основі [5]

Найважливішими показниками діяльності підприємства, які визначаються за допомогою балансу є показники ліквідності, ділової активності, рентабельності і платоспроможності [9; 10]. Ці показники є базовими для визначення привабливості підприємства для інвесторів і платоспроможності для кредиторів. Однак слід пам'ятати, що лише комплексне їх використання в просторово-часових співставленнях між собою дає можливість одержати необхідні дані для прийняття ефективних управлінських рішень.

Оцінка ефективності діяльності підприємства, що здійснюється за фінансовими і нефінансовими показниками, враховує всі аспекти діяльності підприємства. Для ефективного управління підприємством впроваджується оцінка його вартості, як та що може бути гнучкою до змін та відбивати зміни у вартості підприємства. Основним критерієм ефективного управління підприємством визначається його ринкова вартість. Вартісний підхід розглядається як альтернативний управлінню підприємством на основі абсолютних (прибуток) і відносних (рентабельність) показників. Показник ринкової вартості підприємства є комплексною оцінкою ефективності його діяльності. Традиційні показники ефективності роботи підприємства, як обсяг продажу, прибуток, собівартість, ліквідність, фінансова стійкість оборотність

активів є характеристиками окремих економічних аспектів діяльності підприємства, вартість є узагальнюючим показником.

Традиційно використовують витратний, ринковий і доходний підходи до оцінки вартості бізнесу, методи оцінки вартості можуть базуватись на грошових потоках, на приведених вартостях, на доданих вартостях, на суміщенні доходів та активів з використанням приведених вартостей [11, с. 10]. Розгляд шляхів підвищення ефективності виробництва вимагає врахування не тільки кожного фактора окремо, але і виявлення способів їх раціонального поєднання і взаємодоповнення.

Щоб виключити вплив часового виміру абсолютних показників на результати аналізу і здійснити порівняння підприємств, що розрізняються за величиною використовуваних ресурсів і іншим об'ємним показниками, доцільно вести аналіз не абсолютних показників у вартісному вираженні, а безрозмірних показників. Також безрозмірні показники згладжують негативний вплив інфляційних процесів, які можуть істотно спотворювати абсолютні показники фінансової звітності і тим самим ускладнювати їх зіставлення в динаміці.

У найбільш загальному вигляді оцінити ефективність діяльності підприємства можна за відносними показниками прибутковості або за співвідношенням темпів зростання таких показ-

ників: сукупних активів, обсягів продажу й прибутку. У залежності від того темпи зростання яких показників більші, можна робити висновок про розвиток підприємства і ефективність його діяльності. У світовій практиці це відомо як «золоте правило економіки підприємства» [7, с. 126], суть якого полягає в тому, що темпи зростання прибутку повинні перевищувати темпи зростання від обсягів продажу товарів і надання торгових послуг, а темпи зростання виручки від продажів повинні перевищувати темпи зростання активів.

Також важливу роль, при формуванні системи показників, що впливають на управління ефективністю діяльності промислового підприємства, має методика управління, яка визначається за показниками оцінювання й забезпечення збалансованого розвитку підприємства. При цьому слід враховувати ключові фактори розвитку підприємства, що впливають на величину критерію ефективності виробництва. Так для структурних підрозділів окремо розробляється система показників в яких необхідно виділити групи кластерів, які впливають на розвиток бізнес-потоків (кластер закупівель, кластер підготовки, кластер виробництва, кластер продажів тощо), а також встановленні зв'язку між ними та факторами, що визначають ефективність цих структурних підрозділів. За допомогою аналізу використання ступня внеску кожного підрозділу у ефективність діяльності підприємств визначається єдиний механізм оцінювання результатів діяльності. Це, в свою чергу впливатиме на формування системи мотивації персоналу, яка ґрунтується на основі узгодження результатів діяльності й системи оплати праці. При цьому необхідно впровадити комплексну систему організаційних засад, які пов'язані з виявленням відповідальних осіб та їхніх функціональних обов'язків.

Основна мета товаровиробника полягає в створенні високорентабельного підприємства

з виробництва конкурентоспроможної продукції на рівні світової якості на основі підвищення особистої зацікавленості працівників виробництва. Слід відзначити, що досягнення певного рівня успішності функціонування підприємства нерозривно пов'язане з набуттям підприємством ознак конкурентоспроможності. Для того, щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати конкурентні переваги, основними шляхами їх отримання є такі:

– стати кращим самому через вживання заходів щодо удосконалення власної діяльності та підвищення її ефективності;

– безпосередньо послабити конкурентів;

– змінити ринкове середовище [12].

Оскільки реалізація останніх двох напрямків потребує значних зусиль, основним засобом отримання конкурентних переваг залишається підвищення ефективності власної діяльності.

Висновок. Таким чином за результатами проведеного дослідження в межах даної статі визначено, що: ефективність управління підприємством – це комплексне поняття, яке відбиває кінцеві результати використання ресурсів за певний проміжок часу, в залежності від етапу життєвого циклу підприємства, головною ознакою якого може бути необхідність досягнення бажаної мети діяльності підприємства з найменшими витратами, тоді як управління ефективністю діяльністю підприємства – це процес, який спрямований на забезпечення сталого та безперервного розвитку підприємства, який потребує впливу з боку керівництва.

Пошук раціональної моделі поєднання «управління ефективністю» й «ефективності управління» як «процесу» й «результату», яка базуватиметься на науково обґрунтованій системі показників, що визначатимуть не лише напрями, але й механізми управлінського впливу на діяльність підприємства з урахуванням його життєвого циклу підприємства – напрям подальших наукових розвідок.

Список використаних джерел:

1. Брітченко І.Г., Князевич А.О. Контролінг: навч. посіб. Рівне: Волинські оберіги, 2015. 280 с.
2. Грицик К.В. Управління ефективністю діяльності підприємства на основі формування системи збалансованого розвитку: автореф. дис. кан-та екон. наук: 08.00.04 / Грицик Катерина Володимирівна; Одеський національний політехнічний університет. Одеса., 2009. 16 с.
3. Гончарук А.Г., Аслаханов І.А. Управління ефективністю діяльності підприємств виноробної галузі. Економіка харчової промисловості. № 1(21). 2014. С. 25-29.
4. Гончарук А.Г. Методические положения по проведению оценки и анализа эффективности промышленного производства: науч.-метод. пособ. / А.Г. Гончарук. Одесса: Астропринт, 2009. 100 с.
5. Гусева Н.В. Совершенствование методики диагностики этапов жизненного цикла предприятия. Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. 2012. № 24 (278). Вып. 39. С. 128–134.
6. Насонов М.І. Ресурсний потенціал підприємства як основа формування системи ефективного управління. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2017. Т. 22, Вип. 12. С. 96-99.
7. Хоменко Т.Ю., Погребняк А.Ю. Напрямки підвищення ефективності діяльності промислових підприємств. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2014. № 11. С. 125-131.

8. Каменский А. С. Управление экономической эффективностью деятельности предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Александр Сергеевич Каменский, Самарская государственная экономическая академия. Самара, 2005. 192 с. (РГБ ОД, 61:05-8/2311).
9. Киселёв М. Ретроспективный анализ финансового состояния предприятия. Аудит и налогообложение. № 9. 2001. С. 26-30.
10. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І.В. Ковальчук. К. : Знання, 2008. 697 с.
11. Синіговець О.М. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ». 2010. С. 8-13.
12. Черевко Г., Лукаш В. Людський аспект соціально-економічної ефективності. Економіка України. 1998. № 3. С. 47-51.

УДК 658.18:656.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-16>

Панченко Н.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки

та управління виробничим і комерційним бізнесом
Українського державного університету залізничного транспорту

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті досліджується сутнісно-змістовна характеристика економічної категорії «стратегія ресурсозбереження» на рівні підприємств і надається авторське трактування даного поняття для підприємств залізничного транспорту. Визначено, що стратегічний підхід в управлінні ресурсозбереженням в сучасних умовах господарювання орієнтований на розвиток компетенцій в сфері ресурсозбереження та їх активне використання в виробничо-господарській та комерційній діяльності підприємств. Зроблено висновок, що підприємницька активність сприяє перетворенню ресурсозберігаючої діяльності в фактор забезпечення доходності та конкурентоспроможності. Запропоновано компетентнісно-підприємницький підхід до формування стратегії ресурсозбереження на підприємствах залізничного транспорту. Визначено види стратегічних альтернатив за ознакою компетентності та підприємницької активності ресурсозберігаючої діяльності на різних рівнях управління ПАТ «Укрзалізниця». Розкрито зміст етапів реалізації стратегії ресурсозбереження на підприємствах залізничної галузі.

Ключові слова: стратегія, ресурсозбереження, підприємства залізничного транспорту, компетентність, підприємницька активність.

В статье исследуется сущностно-содержательная характеристика экономической категории «стратегия ресурсосбережения» на уровне предприятий и предоставляется авторская трактовка данного понятия для предприятий железнодорожного транспорта. Определено, что стратегический подход в управлении ресурсосбережением в современных условиях хозяйствования ориентирован на развитие компетенций в сфере ресурсосбережения и их активное использование в производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятий. Сделан вывод, что предпринимательская активность способствует превращению ресурсосберегающей деятельности в фактор обеспечения доходности и конкурентоспособности. Предложен компетентностно-предпринимательский подход к формированию стратегии ресурсосбережения на предприятиях железнодорожного транспорта. Определены виды стратегических альтернатив по признаку компетентности и предпринимательской активности ресурсосберегающей деятельности на разных уровнях управления ПАО «Укрзалізниця». Раскрыто содержание этапов реализации стратегии ресурсосбережения на предприятиях железнодорожной отрасли.

Ключевые слова: стратегия, ресурсосбережение, предприятия железнодорожного транспорта, компетентность, предпринимательская активность.

The article investigates the substantial characteristics of the economic category "strategy of resource saving" at the enterprise level and provides the author's interpretation of this concept for the enterprises of railway transport. Under the strategy of resource saving at the enterprises of railway transport it is proposed to understand hierarchically constructed and coordinated with other functional strategies action plan, which is based on the definition of directions and goals of resource saving, the construction of strategic alternatives and their choice, introduced a set of principles, methods and measures of resource saving, which allow to obtain internal and external socio-economic effects. It is determined that the strategic approach in resource saving management in modern conditions of management is focused on the development of competencies in the field of resource saving and their active use in the production, economic and commercial activities of enterprises. It is concluded that entrepreneurial activity contributes to the transformation of resource-saving activities into a factor of profitability and competitiveness. The competence-entrepreneurial approach to the formation of resource-saving strategy at the enterprises of railway transport is proposed. It is concluded that the practical implementation of the developed strategy of resource saving at the enterprises of the railway industry requires the creation of an appropriate organizational mechanism for managing the processes of resource saving. In the conditions of shortage of financial resources, bureaucratization of the administrative apparatus, it is advisable to "embed" in the existing organizational structures of the resource saving management bodies by delegating the relevant functions of a number of units and services public company" Ukrzaliznytsia « and its regional branches and their structural units. The significant impact of the innovative resource-saving activity on ensuring competitiveness and sustainable development of railway enterprises demonstrates the prospect of using strategic management tools for resource-saving activities. An analysis of the views of scientists and the disclosure of the specifics of the railway industry made it possible to understand the resource conservation strategy of railway transport enterprises as the plan of actions, hierarchically constructed and coordinated with other functional strategies, which is based on the definition of the directions and goals of resource conservation, the construction of strategic alternatives and their choice, the implementation of a set of principles, methods, and measures of resource conservation, which allow obtaining internal and external socio-economic effects. In order to ensure the effectiveness of strategic management of resource-saving activities at the enterprises of the railway industry in modern economic conditions, a competence-entrepreneurial approach to the formation of a resource-saving strategy is proposed, which focuses on the development of competences in the sphere of resource conservation and activation of entrepreneurial activity in this direction.

Keywords: strategy, resource saving, railway enterprises, competence, entrepreneurial activity.

Постановка проблеми. У жорстких умовах конкурентної боротьби нові наукові, ресурсозберігаючі та екологічно безпечні технології сприяють підвищенню конкурентоспособності підприємств залізничного транспорту і забезпечують їх сталий розвиток. Довгострокова інноваційно орієнтована діяльність в сфері ресурсозбереження на залізничному транспорті призводить до зниження витрат і підвищення якості транспортних послуг та виробничих процесів, що, в свою чергу, веде до зростання конкурентоспроможності залізничних перевезень і підприємств в цілому. Стратегічний підхід до управління ресурсозберігаючою діяльністю дає синергетичний ефект, що полягає в підвищенні компетентності підприємств залізничного транспорту в сфері ресурсозбереження і отриманні додаткових доходів внаслідок формування позитивного іміджу та розвитку підприємницької активності. Зважаючи на вищезазначене питання вдосконалення управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничної галузі на основі стратегічного підходу є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання управління ресурсозбереженням в Україні досліджували такі вітчиз-

няні науковці, як О.О. Веклич [2], В.Л. Дикань, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, І.Д. Михайлов [10], М.І. Іванов, А.В. Бреславцев, Л.Г. Хижняк [4], І.Я. Іпполітова [5], М.І. Конищева, Р.І. Балашова [6], Л.Г. Мельник, І.М. Сотник, О.Ю. Чигрин [9] та інші. На залізничному транспорті вирішенню окремих проблем ресурсозбереження присвячено публікації таких вчених як В.Л. Дикань [3], Ю.Т. Боровик, Ю.В. Єлагін [1], Ю.О. Крихтіна [7], І.В. Токмакова [13] та інших.

Загалом питання управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничного транспорту не достатньо висвітлені та потребують подальших досліджень, особливо в контексті реалізації стратегічного підходу.

Метою дослідження є розкриття теоретико-методичних основ формування стратегії ресурсозбереження на залізничному транспорті.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку залізничного транспорту України склалася економічна ситуація, при якій ресурсозбереження відіграє екстраординарну роль, і його реальне здійснення вимагає довгострокового управління ресурсозберігаючою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямків і форм, адаптації до генеральних цілей розвитку заліз-

ничного транспорту, а також до постійно змінюваних умов господарювання. Ефективним інструментом перспективного управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничного транспорту, що сприяє реалізації довгострокових цілей його розвитку в умовах інноваційних трансформацій, виступає стратегія ресурсозбереження.

Розкриваючи сутнісно-змістовну характеристику стратегії ресурсозбереження на підприємствах залізничної галузі звернемося до трактування цієї наукової категорії вченими. Так, Фатхутдінов Р.А. [14] визначає стратегію ресурсозбереження як комплекс принципів, чинників, методів, заходів, що забезпечують неухильне зниження витрати сукупних ресурсів на одиницю корисного ефекту конкретного товару за умови забезпечення економічної безпеки підприємства. Під стратегією ресурсозбереження підприємства І.М. Сотник та С.В. Шевцов [12] розуміють систему довгострокових цілей ресурсозберігаючої діяльності господарюючого суб'єкта, що визначаються загальними завданнями його розвитку, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

В цілому вчені сходяться на думці [5; 8; 11; 12; 14], що стратегію ресурсозбереження можна представити як генеральний напрямок (програму, план) ресурсозберігаючої діяльності підприємства, проходження якого в довгостроковій перспективі повинно привести до досягнення цілей ресурсозбереження та отримання очікуваного економічного, екологічного, соціального ефектів. Такі ефекти мають як внутрішній, так і зовнішній характер, адже вирішуються проблеми охорони навколишнього природного середовища, створення еколого-безпечних сприятливих умов життєдіяльності людей. Стратегія визначає пріоритети і форми ресурсозберігаючої діяльності, джерела формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових цілей. Останні включають в себе наступні складові: стратегічне прогнозування, планування, організація реалізації стратегії, стратегічний моніторинг та актуалізація стратегії.

Ієрархічна структура ПАТ «Українська залізниця», особливості технологічного процесу залізничної галузі та вплив ресурсозберігаючої діяльності на конкурентостійкість вказують на те, що стратегія ресурсозбереження повинна розроблятися на вищому рівні, враховувати специфіку діяльності підприємства і бути орієнтованою для всіх підрозділів підприємств.

Враховуючи вищезазначене під стратегією ресурсозбереження на підприємствах залізничного транспорту будемо розуміти ієрар-

хічно побудований та узгоджений з іншими функціональними стратегіями план дій, що ґрунтується на визначенні напрямків і цілей ресурсозбереження, побудові стратегічних альтернатив і їх вибору, впроваджені комплексу принципів, методів і заходів ресурсозбереження, які дозволяють отримати внутрішні і зовнішні соціально-економічні ефекти.

Питання визначення типів стратегій ресурсозбереження недостатньо розкрито в науковій літературі. Зокрема аналіз наукових досліджень засвідчує, що на рівні підприємства за Р.А. Фатхутдіновим [14, с. 329] можливі наступні стратегії ресурсозбереження: 1) спрощення кінематичної схеми (структури принципу дії) товару; 2) міжвидова і внутрішньовидова уніфікація складових частин товару; 3) удосконалення технологічності конструкції товару; 4) організаційно-технічний розвиток виробництва; 5) розширення зарубіжного виробництва якісного товару без зміни його конструкції в країні (країнах), де дешевше (ефективніше) конкретний вид ресурсу; 6) реалізація факторів ресурсозбереження. Деякий інший підхід застосований І.М. Сотник та С.В. Шевцовим [12], які виділяють активну та пасивну стратегію ресурсозбереження. Пасивна стратегія включає підтримку стійкої роботи підприємства за рахунок оперативних резервів економії, розширення обсягу використання відходів на всіх стадіях виробництва продукції, залучення у виробництво вторинних ресурсів. Активна стратегія – це відмова від випуску неперспективної продукції, виробництво економічних видів продукції, розширення сфер ресурсозбереження; створення і використання принципово нових високоефективних видів матеріалів, які виступають заміниками їх природних аналогів. Можна зробити висновок, що активна стратегія відрізняється інноваційним інструментарієм як техніко-технологічного, так і організаційно-підприємницького характеру.

У розвитку пасивно-активного підходу щодо стратегій ресурсозбереження, варто констатувати, наступне. На сучасному етапі господарювання принцип стратегічності в управлінні ресурсозберігаючою діяльністю на підприємствах залізничної галузі реалізується через формування довгострокових цілей, впровадження інноваційних заходів та отримання синергетичних ефектів, які включають розвиток компетенцій в сфері ресурсозбереження та їх активне використання як на підприємствах залізничного транспорту, так і на інших підприємствах. Підприємницька активність в даному напрямку сприяє перетворенню ресурсозберігаючої діяльності в фактор забезпечення доходності та конкурентоспроможності. Тому

саме за ознакою компетентності та підприємницької активності ресурсозберігаючої діяльності слід розглядати можливі стратегічні альтернативи (рис. 1).

На першому етапі формування стратегії ресурсозбереження на залізничному транспорті в рамках процесу стратегічного прогнозування проводиться робота з аналізу та оцінки ресурсоемкості і ресурсоефективності фінансово-господарської діяльності на основі ретроспективних показників, розробляється довгостроковий прогноз об'ємних показників роботи і їх впливу на ресурсний потенціал ПАТ «Укрзалізниця». З урахуванням стратегічних цілей розвитку залізничного транспорту розробляються пасивний, активний і проактивний сценарії ресурсозберігаючої діяльності. Відмінною ознакою даних стратегій, як було сказано вище, є рівень компетентності і підприємницької активності в сфері ресурсозбереження, що

відбивається на цілях і інструментарії їх досягнення. Так метою пасивної стратегії є зниження втрат ресурсів, активної – підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, а проактивної – розвиток компетенцій та підприємницької діяльності в сфері ресурсозбереження.

Деталізація цілей стратегії ресурсозбереження проводиться з урахуванням видової структури ресурсів. Так на сьогоднішній день, можна виділити наступні найважливіші напрямки ресурсозберігаючої діяльності ПАТ «Укрзалізниця»: зниження питомої витрати паливно-енергетичних ресурсів на тягу поїздів; зниження витрат на паливно-енергетичні ресурси в стаціонарній енергетиці; скорочення експлуатаційних витрат за рахунок раціонального використання матеріальних ресурсів; більш ефективне використання трудових ресурсів в результаті застосування нових без-

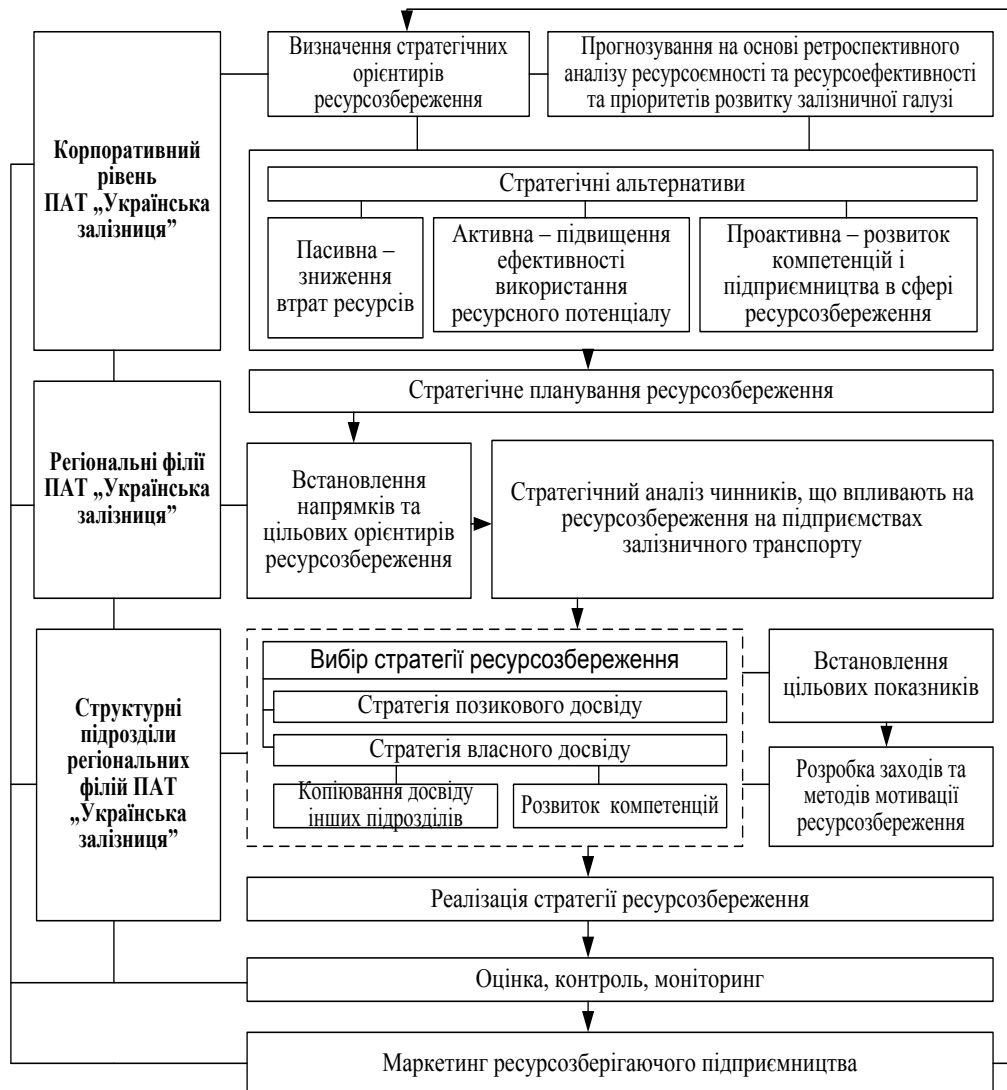


Рис. 1. Компетентнісно-підприємницький підхід до формування стратегії ресурсозбереження на підприємствах залізничного транспорту

людних і малообслуговуваних технологій, а також сучасних систем діагностики.

Процес стратегічного планування включає в себе формування довгострокового сценарію розвитку і вироблення комплексних стратегічних ініціатив в сфері ресурсозбереження на рівні регіональних філій ПАТ «Українська залізниця». Результатом процесу стратегічного планування є формалізація стратегії, яка включає в себе наступні розділи: аналіз вихідного стану, опис можливих сценаріїв, визначення контрольних параметрів цільового стану. Для структурних підрозділів регіональних філій ПАТ «Укрзалізниця» доцільно в залежності від накопиченого досвіду ресурсозберігаючої діяльності вибирати один з варіантів таких стратегій ресурсозбереження як орієнтація на позиковий досвід, копіювання та адаптація досвіду інших підрозділів та фокусування на компетентності.

До сучасних програмних заходів в рамках розробки стратегії ресурсозбереження на підприємствах залізничного транспорту можуть бути віднесені: впровадження технічних регламентів-стандартів в сфері ефективного використання природних ресурсів; визначення потенціалу ресурсозбереження за результатами відповідного аудиту; оновлення і модернізація основних виробничих фондів, впровадження наукоємних енерго- і ресурсозберігаючих технологій; застосування обов'язкової сертифікації енергоспоживаючого обладнання; утилізація відходів виробництва; розвиток власної енергетичної бази на базі об'єктів малої енергетики; використання альтернативних видів енергії; оптимізація режимів роботи енергетичного обладнання тощо

На наступному етапі формування стратегії ресурсозбереження ПАТ «Українська залізниця» в рамках процесу стратегічного моніторингу проводиться оцінка досягнення цільових значень показників ефективності ресурсозберігаючої діяльності на корпоративному, регіональному та лінійному рівнях управління, а також аналізується виконання на кожному рівні плану заходів щодо реалізації стратегії. За результатами процесу стратегічного моніторингу формуються дані про оцінку досягнення цільових значень ресурсозбереження і про виконання плану заходів щодо реалізації стратегії, на основі яких робиться прогноз подальшого розвитку ресурсозберігаючої діяльності.

Процес актуалізації стратегії ресурсозбереження на підприємствах залізничного транспорту здійснюється виходячи з отриманих даних про ступінь досягнення стратегічних

цілей. На основі цих даних розробляється комплекс коригуючих заходів, з обов'язковою оцінкою сукупного ефекту від їх реалізації і виробляються рекомендації про доцільність ключових напрямків актуалізації стратегії. На основі оцінки результатів реалізації стратегії ресурсозбереження ставиться питання організації підприємництва в даній сфері, вихідним інструментарієм якого є маркетинг ресурсозбереження.

Практична реалізація розробленої стратегії ресурсозбереження на підприємствах залізничної галузі вимагає створення відповідного організаційного механізму управління процесами ресурсозбереження. В умовах дефіциту фінансових коштів, бюрократизації управлінського апарату доцільним є «вбудовування» в існуючі організаційні структури органів управління ресурсозбереженням шляхом делегування відповідних функцій ряду підрозділів і служб ПАТ «Укрзалізниця» та його регіональних філій і їх структурних підрозділів. Крім того, слід пам'ятати, що навіть оптимально побудована організаційна структура управління ресурсозберігаючої діяльністю буде неефективна без системи економічного стимулювання персоналу до досягнення коротко- і довгострокових цілей підвищення ресурсоефективності.

Висновки з проведеного дослідження. Вагомий вплив інноваційної ресурсозберігаючої діяльності на забезпечення конкурентоспроможності та сталий розвиток підприємств залізничної галузі засвідчує перспективність використання інструментів стратегічного управління ресурсозберігаючою діяльністю. Аналіз поглядів вчених та розкриття специфіки залізничної галузі дозволили розуміти під стратегією ресурсозбереження на підприємствах залізничного транспорту ієрархічно побудований та узгоджений з іншими функціональними стратегіями план дій, що ґрунтується на визначенні напрямків і цілей ресурсозбереження, побудові стратегічних альтернатив і їх вибору, впровадженні комплексу принципів, методів і заходів ресурсозбереження, які дозволяють отримати внутрішні і зовнішні соціально-економічні ефекти. Для забезпечення ефективності стратегічного управління ресурсозберігаючою діяльністю на підприємствах залізничною галузі в сучасних умовах господарювання запропоновано компетентнісно-підприємницький підхід до формування стратегії ресурсозбереження, який орієнтує на розвиток компетенцій в сфері ресурсозбереження та активізації підприємницької діяльності в даному напрямку.

Список використаних джерел:

1. Боровик Ю.Т., Єлагін Ю.В. Енергозбереження та енергоефективність як фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 61. С. 103-110.
2. Веклич О.А. Теоретико-концептуальные основы экологической характеристики ресурсосбережения. Механізм регулювання економіки. Вип.1. Суми: СумДУ, 2000. С. 17-25.
3. Дикань В.Л., Калабухіна М.Ю. Аналіз енергетичної складової у прямих енергетичних витратах на роботу тягового рухомого складу. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 39. С. 80-83.
4. Иванов Н.И. Ресурсосбережение промышленных предприятий / Н.И. Иванов, А.В. Бреславцев, Л.Г. Хижняк. Д. : ИЭН, 1999. 355 с.
5. Іпполітова І.Я. Формування стратегії ресурсозбереження на підприємстві. Фінансові послуги: проблеми теорії та практики: монографія. Х.: Видав-ництво «Лідер», 2016. С. 33-47.
6. Конищева Н.И., Балашова Р.И. Управление ресурсосбережением на предприятиях новых форм хозяйствования. Современные проблемы управления экономикой: Сб. науч. трудов. Донецк : ИЭП НАН Украины, 1994. С. 133-144.
7. Крихтіна Ю.О. Розробка економічного механізму ефективності ресурсозбереження на підприємствах транспорту (методичний підхід): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю.О. Крихтіна ; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2009. 20 с.
8. Мазін Ю.О. Економічні основи управління інноваційною ресурсозберігаючою політикою в машинобудуванні: дис.канд. екон. наук:08.02.02 / Ю.О. Мазін, СумДУ. Суми, 2005. 222 с.
9. Мельник Л.Г. Економіка природних ресурсів : навч. посіб. для студентів ВНЗ / Л.Г. Мельник, І.М. Сотник, О.Ю. Чигрин. Суми, 2010. С. 162-177.
10. Основы экологии и природопользования: учебное пособие / В.Л. Дикань, А.Г. Дейнека, Л.А. Позднякова, И.Д. Михайлов и др. Харьков: ООО «Олант», 2002. 384 с.
11. Сотник И.Н., С.В. Стратегия ресурсосбережения предприятия как инструмент экологизации инновационного развития. Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. Суми : СумДУ, 2014. Т.1. С. 126-128.
12. Сотник И.Н., Шевцов С.В. Формирование ресурсоэффективной стратегии предприятия в условиях инновационных изменений. Механізм регулювання економіки. 2014. № 3. С. 54-62.
13. Токмакова І. В. Ресурсний потенціал підприємств залізничного транспорту як базис стійкого зростання. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. № 45. С. 123-126.
14. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. 7-е изд., испр. и доп. М.: 2005. 448 с.

Пілецька С.Т.доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету**Коритько Т.Ю.**кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу
проблем економіки підприємств
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ, ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ЩОДО ЇЇ ОЦІНКИ

Діяльність підприємств в сучасних економічних умовах характеризується необхідністю результативного використання всіх наявних ресурсів, що робить можливим досягнення прогресивного розвитку та покращувати показники його ефективності. Мета статті полягає у дослідженні основних підходів до визначення поняття ефективності управління підприємством, підходів та методів його оцінювання.

Ключові слова: управління, оцінювання, ефективність, підприємство, капіталізація.

Деятельность предприятий в современных экономических условиях характеризуется необходимостью результативного использования всех имеющихся ресурсов, что делает возможным достижение прогрессивного развития и улучшать показатели его эффективности. Цель статьи заключается в исследовании основных подходов к определению понятия эффективности управления предприятием, подходов и методов его оценки.

Ключевые слова: управление, оценка, эффективность, предприятие, капитализация.

The activities of enterprises in modern economic conditions are characterized by the need for the efficient use of all available resources, which makes it possible to achieve progressive development and improve its performance indicators. The purpose of the paper is to study the main approaches to the definition of the concept of the effectiveness of enterprise management, approaches and methods for its evaluation. Given the advantages and disadvantages of different approaches to formulating the efficiency of management, it is proposed to consider its essence on the basis of an integrated approach, according to which the efficiency of management is an economic category that reflects the contribution of management activity to the effectiveness of the management system and is characterized by various indicators, as an object of management, and its own management activities (the subject of management). It is noted that leading Western firms in the field of management consulting are actively used in practice and develop management methods that among the most important criteria for the success of management activities at its various levels consider the achievement of possibly greater market value added of the enterprise or its individual units (VBM-management, VBM-Value Based Management). It is recommended within the framework of VBM-Management to use the criterion of economic value added (EVA) to assess the effectiveness of enterprise management. With the help of the modified formula of economic added value, it is proposed to determine the efficiency of enterprise management by increasing (decreasing) the level of enterprise capitalization, the coefficient of inflationary risk, which characterizes the level of dependence of the enterprise on the negative impact of the external environment of the operation of the enterprise, the weighted average cost of capital, which determines the degree of optimality of the structure of the functional capital and investment opportunities of the enterprise, coefficient of profitability of own capital Lu characterizing the efficiency of its use. The generalizations have shown that the definition of the effectiveness of enterprise management is important both scientific and practical value, since it allows not only to assess the effectiveness of enterprise management, to analyze the overall effect of its various structural units and activities, but also to determine the strategy of development, to develop a forecast and plan of action on perspective, to establish the results of the use of expended resources and the level of capitalization.

Keywords: management, evaluation, efficiency, enterprise, capitalization.

Постановка проблеми. Діяльність підприємств в сучасних економічних умовах характеризується необхідністю результативного використання всіх наявних ресурсів, що робить можливим досягнення прогресивного розвитку та покращувати показники його ефективності. Оцінка ефективності системи управління підприємством є важливим елементом розробки управлінських рішень, що дозволяє визначити рівень прогресивності діючої менеджменту або заходів, які розробляються на підприємстві. Вона проводиться для створення сучасної системи управління або вдосконалення існуючої, яка б забезпечувала високу конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика ефективності управління в умовах нестабільного зовнішнього середовища розглянута в наукових працях таких авторів, як І. П. Булеєв [7], І. В. Ковріжних [10], М. Я. Лотоцький [13], І. Г. Павленко [17], О. М. Рац [5], Є. М. Савельєва [21] та інші. Результати дослідження наукових розробок зазначених авторів дає підстави стверджувати, що єдиної точки зору щодо трактування та оцінювання ефективності управління досі не сформовано. Разом з тим збільшилася неоднозначність визначення ефективності управління та урізноманітнилися показники її оцінки.

Мета статті полягає у дослідженні основних підходів до визначення поняття ефективності управління підприємством, підходів та методів його оцінювання.

Вклад основного матеріалу. Для більш ґрунтовного дослідження основних теоретичних аспектів оцінки ефективності процесу управління в першу чергу доцільно розглянути «ефективність управління» як економічну категорію та її сутнісний зміст. Досліджуючи наукову літературу, можна визначити, що не існує єдиного підходу до сутності цієї складної категорії (таблиця 1).

З огляду на переваги і недоліки різних підходів до визначення ефективності управління доцільно розглянути її сутність на основі комплексного підходу. Отже, на підґрунті проведеного дослідження зазначимо, що ефективність управління – це економічна категорія, що відображає внесок управлінської діяльності в результативність керуючої системи і характеризується різними показниками, як об'єкту управління, так і власної управлінської діяльності (суб'єкту управління). Тобто ефективність управління – це характеристика рівня управління, який визначається шляхом зіставлення в тимчасовому і просторовому аспектах.

Визначаючи сутність ефективності управління підприємством доцільно проаналізувати підходи щодо її оцінки. Савельєва Е.Н. виділяє цільової, системний, внутрішньоорганізаційні і конкурентний підходи [21]. За цільовим підходом ефективність управління визначається її здатністю досягати поставленої мети. Даний підхід чітко орієнтований на перспективу, вимагає формування мети розвитку, визначення необхідних шляхів і ресурсів їх досягнення. Сутність системного підходу полягає в тому, що об'єкт оцінки розглядається як цілісна система. Управління об'єктом тим ефективніше, чим якісніше підібрані елементи системи і скоординовані дії. В основі внутрішньоорганізаційного підходу лежить тип системи контролю і координації, ступінь централізації і регламентації, прийнятий на підприємстві. Підхід дає точне визначення пріоритетів у підвищенні кваліфікації кадрів та корпоративного розвитку. Конкурентний підхід передбачає задоволення інтересів зацікавлених сторін: власників, персоналу, клієнтів, партнерів, держави, суспільства та ін. Такий підхід практично означає прийняття за основу стратегії обмеженої оптимізації, при якій досягнення якої-небудь однієї мети обмежується вимогами іншої мети. Але цей підхід не визначає єдиного погляду на склад показників, які входять до оцінка ефективності управління підприємством.

Науковець Балабанова Л.В. відзначає, що оцінку ефективності управління підприємством слід розглядати з точки зору монокритеріального та полікритеріального підходів [3]. Монокритеріальний підхід передбачає оптимізацію (максимізацію або мінімізацію) одного з параметрів ефективності. При полікритеріальному підході оптимізують кілька параметрів ефективності. Деякі параметри можуть бути на допустимому рівні, а інші повинні слідувати до граничних значень максимуму або мінімуму. Полікритеріальний підхід реалізується через розрахунок адаптивного і мультиплікативного критеріїв. Даний підхід не конкретизує параметри, які необхідно буде максимізувати або мінімізувати при оцінці ефективності управління, але використання цього підходу дає можливість провести оптимізацію за кількома параметрами.

Досліджуючи оцінку ефективності управління Сочівець А.П. виділяє три основні підходи до його здійснення: фрагментарний, що характеризується ситуативністю, селективний – локальністю і комплексний – оцінка проводиться по сукупності окремих елементів системи управління [8]. Даний підхід дозволяє використовувати значну кількість показників, що не завжди неоднозначно характеризує ефективність управління підприємством.

Підходи до визначення поняття «ефективність управління»

Джерело	Визначення	Переваги	Недоліки
1. Ресурсний підхід			
1	2	3	4
Рудьман Я. В. [20]	це категорія, яка відображає вклад управлінської діяльності в підсумковий результат роботи підприємства	Оцінка ефективності управління зводиться до розрахунку співвідношення величини витрат на управління й отриманих при цьому результатів, у першу чергу тих, які відображають підвищення ефективності виробництва	Ресурсомісткість не відображає необхідність, достатність і своєчасність отриманого ефекту при нормальному функціонуванні та розвитку підприємства
Коврижних І. В. [10, с. 12]	визначається шляхом зіставлення результатів управління і ресурсів, які витрачено на процес управління		
Завадський Й.С. [9]	це показник, що характеризується співвідношенням результатів діяльності організації і витрат на здійснення управлінських функцій		
Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф. [16]	ефективність, як правило, піддається кількісній оцінці, оскільки і вводяться і виводяться ресурси можна уявити в чіткому грошовому виразі.		
Шокина Л.І. [25]	ефективність – зв'язок між досягнутим результатом і використаними ресурсами.		
2. Комплексний підхід			
Козаченко Г.В. [11], Христенко Л.М [24]	це комплексна та багатогранна категорія, яка відображає ступінь досягнення цілей діяльності підприємства	передбачає проведення досліджень на системному рівні з визначенням множини факторів, що впливають на рівень ефективності, та встановлення існуючих взаємозв'язків як основи формування управлінських рішень	Відсутність єдиного погляду на склад елементів комплексної оцінки ефективності
Павленко І. Г. [17]	це комплексна оцінка кінцевих результатів використання трудових, матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства у виробництві товарів та наданні послуг за певний термін		
Рац О.М. [19]	комплексна характеристика, яка відображає ступінь використання ресурсних витрат, спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі.		
Козаченко Г. В. [11]	Це комплексна характеристика управління, яка відображає ступінь досягнення цілей діяльності підприємства		
3. Системний підхід			
Тихомірова А. В. [23]	це результативність діяльності конкретної системи управління, яка характеризується показниками, що належать до об'єкта управління у вигляді техніко-економічних результатів виробництва та до суб'єкта управління: фінансові витрати на утримання керуючої системи, затрати часу на виконання певних операцій і всього процесу управління	Дозволяє встановити логічний взаємозв'язок між об'єктом дослідження, тобто управлінням, та предметом дослідження – ефективністю управління	Не визначає, які фактори впливають на управління і як середовище впливає на результат діяльності підприємства
Біловол Р.І. [6]	це управління, яке сприяє забезпеченню ефективності функціонування і розвитку організації як цілісної системи		
Маркіна І.А. [14]	це система, яка може досягти успіху за умов наявності відповідного механізму, елементами якого є планування, координування, комунікація, стимулювання та контроль		
Щеглова О. Ю. [26]	це здатність керуючої системи забезпечувати реалізацію заданих (тактичних і стратегічних) цілей підприємства, представлених відповідними якісними і кількісними показниками, що відображають результативність використання задіяних ресурсів (в тому числі, і витрат на управління) і ринкові характеристики бізнесу (його успішність і ділову активність), які розглядаються як оціночних критеріїв		

Кожен з підходів аналізу ефективності управління підприємством характеризує даний процес, ґрунтуючись на одному або декількох принципових положень і умов оцінки. При цьому слід зазначити, що дані концепції, можна розглядати і як критерії ефективності управління результатами, а саме: досяжність цілей, оптимальність і скоординованість дій елементів системи, ступінь визначення пріоритетів у підвищенні кваліфікації кадрів та корпоративного розвитку, рівень задоволення інтересів зацікавлених осіб, оптимізація (максимізація або мінімізація) параметрів ефективності.

Система поглядів на підходи щодо оцінювання ефективності управління підприємством зазнала суттєвих змін з огляду на впровадження нових методів менеджменту, здатних адаптуватися під мінливі умови зовнішнього середовища. Провідними західними фірмами в області управлінського консалтингу активно використовуються на практиці і розвиваються методи менеджменту, які серед найважливіших критеріїв успішності управлінської діяльності на різних її рівнях розглядають досягнення можливо більшої економічної доданої вартості підприємства або його окремих підрозділів. Зазначений підхід отримав назву менеджменту, заснованого на управлінні вартістю, або VBM-менеджменту (VBM – Value Based Management).

Як підсистема VBM-менеджменту, яка виступає вимірником ефективності управління підприємством та використовуючи яку можна досягти нових рівнів розвитку підприємств за рахунок залучення доступного капіталу і інвестицій в модернізацію виробництва є капіталізація. Лотоцький.Я. відповідно до положень теорії капіталізації розглядає капіталізацію «як процес перетворення різних видів ресурсів на капітал, здатний до самозбільшення та як результат, який полягає у здатності створювати нову вартість (прирошувати вартість бізнесу)» [13]. Отже, оцінку ефективності управління підприємством пропонується здійснювати через визначення рівня його капіталізації.

Ряд вчених пропонують використовувати показники, що характеризують результати, витрати, якість і параметри функціонування системи управління підприємством. В ході проведення дослідження до цієї групи слід віднести такі методів (таблиця 2) [2, с. 56; 4; 5, с. 88; 26, с. 75-78].

Дані, що наведено в таблиці підтверджують наявність великої кількості методів оцінки ефективності управління, проте конкретних інструментів їх реалізації існує обмежене коло. Практичного використання набули такі методи, як матричний метод, метод аналітичної геометрії і метод оцінки ефективності формування

фінансових результатів. Матричний метод, метод аналітичної геометрії характеризуються наявністю повного набору інструментарію і методичного забезпечення, а метод оцінки ефективності формування фінансових результатів характеризує ефективність управління на стадії формування фінансових результатів.

Дослідження проблеми оцінювання ефективності управління підприємством дозволило із загальної кількості вартісних критеріїв, що наведені у сучасній науковій літературі, в межах VBM-менеджменту рекомендувати до практичного використання критерій економічної доданої вартості (EVA – Economic Value Added), що являє собою модифікацію показника чистого операційного прибутку).

На основі модифікації базової формули (1) розрахунку EVA (Economic Value Added) [15] запропоновано до використання формулу (2).

$$EVA = (r - WACC) \times IC, \quad (1)$$

де IC – величина інвестиційного капіталу;
 $WACC$ – середньозважена вартість капіталу;
 r – коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

$$EVA = (r \times (1 - k) - WACC) \times IC, \quad (2)$$

де k – коефіцієнт інфляційного ризику.

За допомогою модифікованої формули економічної доданої вартості визначається ефективність управління підприємством через приріст (зменшення) рівня капіталізації підприємства. До того, коефіцієнт інфляційного ризику характеризує рівень залежності підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища функціонування підприємства, середньозважена вартість капіталу характеризує ступінь оптимальності структури функціонуючого капіталу та інвестиційних можливостей підприємства, коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує ефективність його використання.

Таким чином, визначення ефективності управління підприємством має важливе як наукове, так і практичне значення, оскільки дозволяє не тільки оцінити ефективність управління підприємством, проаналізувати сумарний ефект різних його структурних підрозділів та напрямків діяльності, а й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів та рівень капіталізації. В сучасних умовах для визначення рівня капіталізації підприємства в межах оцінювання управління ним доцільно використовувати VBM-менеджменту з визначенням модифікованого показника EVA, який дозволяє ураховувати вплив факторів зовнішнього середовища.

Методи оцінки ефективності управління підприємством

Метод	Характеристика методу
Порівняння	здійснюється порівняння фактичних значень показників від базових, що відображають рівень ефективності управління.
Групування	виділення серед сукупності досліджуваних підприємств однорідних з яких-небудь ознаками груп
Рейтинговий метод	передбачає побудову рейтингу за допомогою ряду показників, метод кластерного аналізу, бальний метод, метод комплексного фінансового мультиплікатора.
Математична статистика	досліджуються показники, між якими існує функціональна залежність. Використання цього методу ускладнюється необхідністю великої кількості вихідної інформації і неможливістю встановлення взаємозв'язку між усіма показниками. Виділяють такі методи, як регресійний, дисперсійний, кластерний аналіз, а також аналіз часових рядів
Факторний аналіз	досліджується вплив зміни окремих факторів на загальний результат діяльності підприємства
Ранговий метод	нормативна система показників, яка впорядковує шляхом присвоєння їм відповідних закономірностей співвідношень темпів їх зростання, при цьому більш високий темп зростання одного показника щодо іншого відповідає вищому рангу
Матричний метод	дозволяє провести порівняльний аналіз управлінням в динаміці і визначити значення узагальненого показника ефективності управління
Метод експертних оцінок	застосовується в разі наявності великої кількості приватних показників, що характеризують різні аспекти управління. Основним недоліком є суб'єктивність оцінки та можливі помилкові судження
Метод нечіткої логіки	дозволяє оцінювати ефективність управління з урахуванням кількісної та якісної інформації, усуває недоліки методів, заснованих на фінансових показниках. Нечітко-множинні описи є, з одного боку, набором адекватних формалізмів для моделювання економічних систем в умовах невизначеності, а з іншого – поле для нової інтерпретації класичних імовірнісних та експертних оцінок
Метод нейронних мереж	обчислювальна технологія, що робить можливим використання великої кількості вихідної інформації
Економіко-математичне моделювання	дає можливість вивчити кількісні взаємозв'язки, взаємозалежності моделює системи і вдосконалити її подальший розвиток і функціонування за допомогою математичної моделі
Імітаційне моделювання	дозволяють здійснити оцінку прийнятих рішень і провести детальні прогнози і розрахунки
Підходи теорії ігор	теорія математичних моделей прийняття оптимальних рішень в умовах конфлікту. Теорія ігор намагається математично зафіксувати поведінку в стратегічних ситуаціях, в яких успіх суб'єкта, що робить вибір, залежить від вибору інших учасників
Математичне програмування	досліджує екстремальні завдання (завдання пошуку максимуму або мінімуму) і розробляє методи їх вирішення. Такі завдання називають оптимізаційними
Дослідження операцій	займається розробкою і застосуванням методів знаходження оптимальних рішень на основі математичного моделювання в різних областях людської діяльності. Метод тісно пов'язане з системним аналізом, математичним програмуванням, теорією оптимальних рішень
Метод нечітких множин	в основі даного методу лежать поняття нечіткої множини і функції приналежності. Критерій функціонування підприємства способом теорії нечітких множин має вигляд максимізації ступеня ефективності управлінських рішень. Наявність математичних засобів відображення нечіткості вихідної інформації дозволяє побудувати модель, яка є адекватною реальності.
Метод аналітичної геометрії	оцінки ефективності управління фінансовими результатами здійснюється за допомогою побудови безлічі еліпсів, кожен наступний з яких будується відповідно до змін аналізованих показників, зафіксованих попереднім еліпсом. Потім будуються криві, які виражають функції, ототожнюють наявне опосередковане управління фінансовим результатом з точки зору витрат і доходів

Закінчення таблиці 2

Метод оцінки ефективності формування фінансових результатів	формування фінансових результатів розглядається як один з елементів системи управління фінансово-економічними результатами підприємства, так і здійснюється оцінка ефективності даного процесу, шляхом обчислення восьми показників: від рентабельності виручки до ефективності використання фінансових результатів
VBM-менеджмент	в основі VBM лежить управління на основі інтегрованого показника – вартості підприємства. Вартість підприємства оцінюється за допомогою: показника фондового ринку (EPS та інші); дохідність власного капіталу (ROE); дохідність сукупних активів (ROA); дохідність інвестицій (ROI); показник економічної доданої вартості – EVA (Economic Value Added).

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7(85). С. 71-76.
2. Бакай С.С. Организационная культура предприятия, методика и прикладной аспект ее оценки / С.С. Бакай, В.И. Полтавец // Вестн. Полтав. гос. аграр. акад. 2004. № 3. С. 48-52.
3. Балабанова Л.В. Управление персоналом: учебник / Л.В. Балабанова, А.В. Сардак. – К.: Центр учеб. лит., 2011. 468 с.
4. Березин А.В. Хозяйственный механизм аграрной сферы и проблемы национального продовольственного рынка / А.В. Березин // Проблемы эффективного функционирования АПК в условиях новых форм собственности и хозяйствования: кол. монография: в 2 т. / [под ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Е. Мазнева]. – М.: ИАЭ, 2001. Т.2. С. 29-31.
5. Бешелев С.Д. Экспертные оценки / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гуревич. – М.: Наука, 1981. 214 с.
6. Біловол Р.І. Управління ефективністю: опорний конспект лекцій / Р.І. Біловол. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. 61 с.
7. Булеев И.П. Синергетический эффект повышения экономической эффективности промышленного предприятия / И.П. Булеев, И.Д. Падерин // Экономика. Финансы. Право. 2006. № 1. С. 15–21.
8. Друкер Питер. Классические работы по менеджменту / Питер Друкер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. С. 220.
9. Завадський Й.С. Менеджмент / Й.С. Завадський. – К.: УФІМБ, 1997. 543 с.
10. Коврижных И.В. Анализ и оценка эффективности управления в организации / И.В. Коврижных. Барнаул : Аф СибАГС, 2006. 86 с.
11. Козаченко Г.В. Організація інформаційного забезпечення оцінки ефективності управління підприємством / Г.В. Козаченко, Л.М. Христенко // Экономика и управление. 2006. № 2–3. С. 86-94.
12. Коритько Т.Ю. Фактори формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства / Т.Ю. Коритько // Модернізація фінансово-кредитної системи України: Виклики глобалізації : матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (24 березня 2017 року) Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського. 2017. С. 161-164.
13. Лотоцький М.Я. Капіталізація в системі фінансової безпеки підприємств України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М.Я. Лотоцький. Чернігів, 2016. 22 с.
14. Маркіна І.А. Менеджмент підприємства: опорний конспект лекцій / І.А. Маркіна, Р.І. Біловол, В.П. Сторожук. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2003. 147 с.
15. Мартін Джон Д., Петті Вільям Дж. VBM – управління, що базується на вартості. Корпоративна відповідь революції акціонерів / Пер. з англ.; За наук. ред. О.Б. Максимової, І.Ю. Шарипової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. 272 с.
16. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Вильямс, 2007. 672 с.
17. Павленко И.Г. Подходы к определению экономической сущности понятия «эффективность» / И.Г. Павленко // Экономика и управление. 2006. № 1. С. 35-38.
18. Пілецька С.Т. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства в системі актикризового управління / С.Т. Пілецька // Тернопільський національний економічний університет. 2016. С. 139-145.
19. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О.М. Рац // Економічний простір: Зб. наук. праць. 2008. № 15. С. 275-285.
20. Рудьман Я.В. Эффективность управления предприятием. URL: <http://conference.be5.biz/r2013/4466.htm>
21. Савельева Е.Н. Научно-практические подходы к оценке эффективности систем управления предприятием [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). Пермь: Меркурий, 2014. С. 142-146.

22. Смерічевський С.Ф. Ризик-менеджмент машинобудівних підприємств України в сучасних умовах господарювання / С.Ф. Смерічевський // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. 2015. № 6. С. 67-72.
23. Тихомирова А.В. Оценка эффективности управления производством / А.В. Тихомирова. М. : Экономика, 1984. 104 с.
24. Христенко Л.М. Удосконалення оцінки управління ефективністю підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей)» / Л.М. Христенко. Луганск : ВНУ ім. В. Даля, 2007. 192 с.
25. Шокина, Л.И. Оценка качества менеджмента компаний: учебное пособие / Л.И. Шокина; под ред. проф. М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2009. 344 с.
26. Щеглова О.Ю. Ефективність управління підприємством та підходи до її визначення / О.Ю. Щеглова, О.І. Судакова, М.В. Лаже // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Випуск 12, частина 2. С. 186-190.

УДК 658.8:339.166.5 (045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-18>

Радченко О.А.

доцент кафедри маркетингу, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету

Пришва К.С.

студентка
Національного авіаційного університету

ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ PRIVATE LABEL НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ

У статті розглядаються питання вивчення торговельних марок, товарних знаків і брендів, що є особливо актуальними сьогодні, тому що, з огляду на стан українського ринку, велику конкуренцію, несумлінність багатьох виробників і продавців товарів, тільки відома торговельна марка може гарантувати захищеність споживача. З розвитком ринкових відносин, і особливо з моменту виходу на вітчизняний ринок товарів великих іноземних виробників, виявилася гостра потреба в необхідності роботи з товарними марками.

Ключові слова: власні товарні марки, private label, український ритейл, торговельні мережі.

В статье рассматриваются вопросы изучения торговых марок, товарных знаков и брендов, особенно актуальны сегодня, потому что, учитывая состояние украинского рынка, большую конкуренцию, недобросовестность многих производителей и продавцов товаров, только известная торговая марка может гарантировать защищенность потребителя. С развитием рыночных отношений, и особенно с момента выхода на отечественный рынок товаров крупных иностранных производителей, оказалась острая потребность в необходимости работы с товарными марками.

Ключевые слова: собственные товарные марки, private label, украинский ритейл, торговые сети.

Own trademark or private label – a brand of product or service created by a certain company on request and presented under the brand of another company. Particularly, the practice of using their own TM is widespread in trading networks. The registration of a private trademark is an initiative of the company, which undertakes the development and control of production and product quality. Such goods may be issued under the brand name of a particular trading network or have their own name. Nowadays private labels are widely used in order to increase competitiveness of trading networks and commodity producers. The publication highlights a role of private labels in marketing practice of retail dealers and manufacturers. It has been determined that Ukrainian market is lagging in its development comparing to the level of European countries, but it demonstrates positive tendencies in sale uplift of private label goods. The main reasons for purchasing of private label goods are attractive pricing and

acceptable price – quality ratio, although among the choice factors for customers there are also trade network confidence, quality of goods and even particular features of goods. Ukrainian commercial networks actively use private label as such goods give additional income. The article estimates a Private label portfolio of leading Ukrainian food and non-food trading networks. Depending on the structure of private label portfolio, purposes and aims of an enterprise, the price segment balance of private label goods was offered. For a successful development of private label, there was defined commercial enterprise implementation cycle and for the procedure of private label introduction there were characterized the main requirements. Competition among the trading networks in the market in the struggle for the consumer forces companies to find new solutions. The emergence of a private label in Ukraine has become an alternative solution that enables networks to enhance the company's competitiveness and customers to feel secure. Throughout the world, retail networks have long been selling products under their own brand (private label) in a variety of categories: from drinking water and preserving – to napkins and disposable utensils. In the West, the private label has become the norm and one of the main competitive advantages for retail operators. Today, goods under the private label in Western Europe occupy 30-70% of all goods presented in the retail chain, and in some (for example, Marks & Spencer) the private label share reaches almost 100%. The largest retailers in the world, such as Wal-mart, Carrefour, Metro Group, Ahold, Tesco and many other private label products compete side-by-side with well-known brands and bring companies a steadily rising income. Major trade networks of Ukraine also recognized the benefits of this trend and actively introduce goods under the private label. Some of them began to produce a private label right away with the opening of the store. For example, in the Fozzy-group stores on the best shelves the "Prize" is displayed, in "Big pocket" – "Hit product", in Metro – Aro and so on. Ukrainian retail is at an early stage of development, but the observed pace gives an opportunity to talk about a quick approach to world standards and trends.

Keywords: private label, Ukrainian retail, trade networks.

Постановка проблеми. Розвиток private label в Україні відбувається на початку ХХ сторіччя, що були характерні для провідних ринків Європи та Америки – першими виводились продукти неглибокої переробки (борошно, вода, соки, крупи), які асоціювалися з брендом торговця, потім з'явилися інші товари, що прямо уже не асоціювалися з роздрібним торговцем – фасовані товари, побутова хімія. Незважаючи на те, що сьогодні private label розповсюджується на косметику, побутову техніку та електроніку, український ринок знаходиться на початковому етапі розвитку, за різними оцінками його частка складає від 5-10% у загальному обсязі роздрібних мереж [3, с. 100], [7, с. 9].

Але загальна ринкова ситуація та бажання українських власників торговельних мереж повторити успіх західних ритейлерів буде сприяти впровадженню та розвитку private label.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У закордонній літературі з маркетингу терміни trade mark і brand часто трактуються по-різному. Найчастіше brand визначається як торговельна марка, під якою розуміється назва, знак, символ або їхнє сполучення, які використовуються для того, щоб відрізнити товари або послуги, вироблені одною фірмою, від аналогічних товарів інших фірм. При цьому в низці книг перекладачі використовують термін *торговельна* марка (Р. Батра, А. Аакер, П. Діксон, Ф. Котлер, Б. Карлоф, Дж. Енджел), в інших – *товарна* (Дж. Еванс, Б. Берман, Р. Мачадо), у Г. Асселя, Ж.-Ж. Ламбена, – просто *марка*, хоча в тексті іноді зустрічається термін торговельна марка.

Товарний знак (trade mark) визначається однозначно як зареєстрована і юридично захищена марка або її частина (Г. Ассель, Б. Берман, Дж. Веркман, Ф. Котлер, Р. Мачадо).

Цілі дослідження. Основними цілями дослідження є визначення ролі власних товарних марок в маркетинговій діяльності торговельних підприємств та виробників, оцінка портфеля українських торговельних мереж, дослідження сприйняття private label споживачами, формування вимог до процесу впровадження власних товарних марок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власні торговельні марки активно використовуються на різних національних ринках. За даними дослідницької компанії "Nielsen", їх частка у грошовому вираженні становить: у Швейцарії 45% ринку, в Іспанії і Великобританії – 41%, у Німеччині, Португалії та Бельгії – більше 30%. У Канаді та США приватні марки займають 18% ринку, серед країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону ВТМ найбільш популярні в Австралії (21%) та Новій Зеландії (13%) [6]. Частка продукції private label в грошовому виразі представлена на рис. 1.

Український ринок дещо відстає від європейських країн за рівнем розвитку приватних марок. Українські споживачі схильні вважати private label торговельних мереж економічною пропозицією, а це обумовлює необхідність вдосконалення маркетингового інструментарію в товарній, цінній та комунікаційній політиці. Так, кожен другий респондент вважає, що у приватних марок зазвичай дешевша упаковка, 40% вважають придбання private label недо-

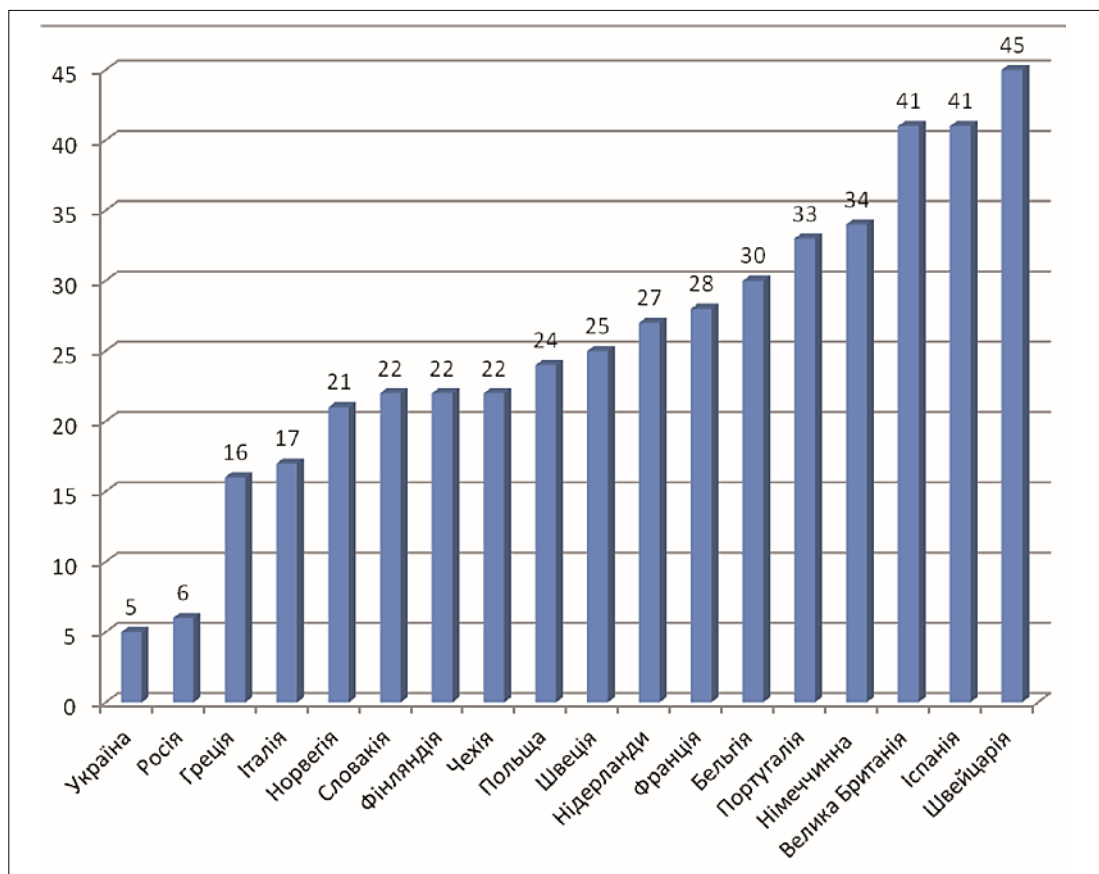


Рис. 1. Частка продукції private label на ринках європейських країн, % від вартісного обсягу реалізації

цільним в категоріях товарів, де суттєве значення має якість продукту. Існує також стереотип, що товари private label – вибір для тих, хто змушений економити і не може дозволити собі покупку брендovаних товарів (так само вважають 44% респондентів у США і 51% респондентів на глобальному ринку). На ринках Європи і Північної Америки споживачі часто вибирають магазин саме через наявність власних товарних марок [10].

«Світовою фабрикою» з виробництва private label сьогодні є Китай. Серед основних товарів, що виробляються під private label китайськими підприємствами: взуття – 79 %, іграшки – 78 %, вироби зі шкіри – 74% від загальних обсягів [9]. Китайські підприємства стали лідерами завдяки низькій залежності від кон'юнктури ринку, широкій номенклатурі виробництва, вартості робочої сили та розвиненій логістиці. Це в майбутньому може стати перевагами українських підприємств для розміщення замовлень на виробництво товарів під private label хоча б в межах Європи.

На українському ринку цільова аудиторія власних товарних марок є досить розмитою. Одні споживачі дійсно почали віддавати перевагу нижчим цінам, інші вважають, що private

label оптимально поєднують вартісні та якісні характеристики, треті звикли до властивостей товару, який купували раніше.

Шлях по якому рухається більшість мереж роздрібних торговців – розвиток власних торгових марок в різних категоріях товарів. Інший підхід – управління категоріями товарів здійснюють самі виробники. Він передбачає, що виробник повністю управляє категорією продукції, при певних обмеженнях, наприклад товари під власними товарними марками мають займати 30 % загального обсягу.

Оцінимо застосування портфелю власних товарних марок українськими ритейлорами, на прикладі найбільших торговельних мереж (food retail та non-food retail) (табл. 1).

До 2018 року лідером за кількістю private label у продовольчому ритейлі була компанія «АТБ-маркет» (близько 20 власних товарних марок) [4], але весною 2018 року компанія провела глобальну реструктуризацію та об'єднали всі товари під трьома марками.

Крім лідерів ринку, власні товарні марки використовують мережі «Фуршет», «Еко-маркет», мережі «Варус», «Наш Край». Важливий фактор успішного проекту private label – побудова системи контролю якості товарів, на всіх

етапах, від закупки сировини до отримання зворотного зв'язку від споживача. Процедура впровадження товару під private label виглядає таким чином:

- оцінка необхідності впровадження нового товару відповідно вимог споживачів;
- замовлення конкретного продукту;
- створення профайла на конкретну продукцію, розробка базових вимог до якості;
- оцінка потенційних можливостей виробників, переговори з виробниками, проведення аукціону, тендеру.
- визначення переможця тендеру, офіційна перевірка аудиторської компанії;
- підготовка необхідних документів, затвердження маркування;
- лабораторне тестування продукції виробника перед постачанням та тестування з полиць;
- вироблення рекомендацій щодо номенклатури та асортименту товарів.

Для успішного впровадження проекту private label необхідно виконання вимог українського законодавства щодо маркування, відповідності товарів нормативним документам та впровадження міжнародних стандартів GFSI (IFS, BRC, HACCP, GAP) – базова гігієна, проблема

безпеки, регулярне навчання персоналу, системний підхід. Мінімальні вимоги українських ритейлерів у 2017 році наведені в табл. 2.

Українським роздрібним торговцям, для того щоб наблизитися до світових стандартів, слід залучити таких виробників, які не просто готові виробляти товари під власними торговими марками, а готових запустити новинки та застосувати власні розробки при просуванні private label. Роздрібна мережа зі свого боку має забезпечити оптимальну представленість на полицях, додаткові місця продаж, просування товарів в магазині.

Виробник, що хоче працювати з ритейлером, буде змушений здійснити певні витрати: на маркетингове просування товару в торговій точці (плата за рекламу продукції в каталогах, встановлення торговельного обладнання), плата за введення нових позицій, за місце на полиці і т. ін. Дані витрати традиційно закладають в кінцеву ціну товарів. У випадку ж з private label цих витрат можливо уникнути, що дозволяє ритейлерам встановлювати ціни на продукцію в середньому на 20-30% нижче в порівнянні з аналогами під товарними марками [8].

Для виробника використання private label має такі переваги:

Таблиця 1

Портфель private label провідних українських продовольчих торговельних мереж (food retail)

№ п/п	Компанія	Торговельні мережі	Власні товарні марки	Кількість магазинів	Річний товарообіг
1	ГК "Fozzy Group"	«Сільпо», «Фора», «Фоззі», «Бумімаркет»	BTM «Повна Чаша», «Премія», «Premiya Select», «Protex», «Zonk!», «Зелена країна», «Премія Рікі Тікі»	452	23,5 млрд. грн.
2	ТОВ «АТБмаркет»	«АТБ»	BTM «Своя лінія», «Розумний вибір», «De Luxe»	826	28,1 млрд. грн.
3	ТОВ «Metro Cash & Carry Україна»	«Metro»	BTM «Aro», «Fine Food», «Sigma», «Rioba», «H-Line», «Horeca Select», «Tarrington House»	31	9,5 млрд. грн.
4	ТОВ «Ашан Україна»	«Ашан»	В Україні відсутні, є в інших країнах	11	6,67 млрд. грн.
5	ПАТ «Рітейл Груп»	«Велика Кишеня»	BTM «Хіт Продукт», «№ 1», «Щедрое застольє».	104	5, 11 млрд. грн.

Таблиця 2

Основні мінімальні вимоги до впровадження власних товарних марок

Вимоги до 2017 року	Сучасні вимоги
Відповідність одному із стандартів GFSI (IFS, BRC, HACCP, GAP)	
Виконання 60 % вимог стандартів	Сертифікація по одному із стандартів
Якість продукції	
Підтверджена лабораторними тестуваннями	Підтверджена лабораторними тестуваннями та тестуваннями з полиць
Скарги клієнтів та повернення продукції	
Аналіз скарг від клієнтів всіх магазинів	Аналіз скарг і повернень товарів від клієнтів всіх магазинів

- заповнення потужностей і збільшення обсягів виробництва;
- вчасна оплата виробникам за поставку товарів під private label;
- скорочення витрат на просування товару;
- гарантований збут продукції;
- спільна робота виробника та торговця дозволяє проводити маркетингові дослідження;
- отримання місця на полицях провідних торговельних мереж.

Серед основних позитивних сторін виведення приватної марки для ритейлера можливо виділити такі:

- зниження домінування виробників на ринку;
- створення більш тісного зв'язку між ритейлером і покупцем;
- збільшення продажів;
- можливість диференціації та забезпечення різноманітності товарів;
- створення позитивного іміджу ритейлера;
- більше свободи в ціноутворенні;

Роль власної торгової марки полягає не тільки в ціні. Власна марка надає унікальну можливість дати споживачам відчуті різницю між ритейлером і конкурентами, стимулює впровадження інновацій, підтримує місцевих виробників, завойовує лояльність споживача і, звичайно ж, пропонує покупцеві більш вигідну ціну зберігаючи прибутковість для ритейлера.

Щоб приватна марка дійсно приносила користь торговельній мережі, необхідний високий професіоналізм в організації всіх процесів, ретельна розробка стратегії, відбір виробників, створення потужного органу контролю якості продукції. Тому дозволити собі впровадження приватних марок можуть тільки великі мережі. Адже для початку необхідно наростити власну роздрібну мережу, у покупця має сформуватися довіра до неї, вже після цього вони погодяться купувати її марки. Для створення продуктів під власною торговою маркою потрібно мати досить великі обсяги продажів. Адже, наприклад, мінімальна партія молока або соку, яку виробники готові розфасувати під маркою мережі, становить 120000 літрів, а мінімальна партія майонезу – 200 тонн [7, с. 9].

Private label не вносить ринкових інновацій і не формує нові потреби у споживача. Приватна марка – це копія вже існуючого популярного продукту. Щоб визначити, що саме слід випускати під приватною маркою, мережі доцільно проводити аналіз своїх продажів. Важлива умова – це підвищений попит і низьке або помірне пропозиція продукту, адже він буде просуватися без реклами та промоції, а значить, повинен бути спочатку затребуваний.

Для успішного впровадження та розвитку private label необхідно застосувати безперервний цикл дій з боку ритейлера. Цей цикл включає: 1) розуміння та задоволення потреб споживачів із зручністю для них; 2) спільну роботу з постачальниками; 3) розробку інновацій та визначення особливих рис пропозиції; 4) просування своєї диференціації із застосування всіх інструментів комплексу маркетингу; 5) посилення лояльності споживачів.

Можливо виділити такі особливості застосування власної товарної марки на українському ринку: – обмежене застосування реклами – приватні марки майже не рекламуються;

- у певних випадках мережі проводять BTL-акції для private label, але найчастіше просування обмежується тільки мерчандайзингом;
- існує проблема сприйняття споживачем продукції private label як низькоякісної;
- назви товарів під private label намагаються не пов'язувати з назвою торгової мережі.

Відповідно, завдання маркетологів передбачають подолання споживчих стереотипів, приділення особливої уваги до інтегрованих маркетингових комунікацій у місці продажу, ретельне планування комунікаційних планів підприємства.

Маркетингова стратегія виробників щодо private label може передбачати або диференціацію (для великих компаній) або фокусування знаходження ніші і випуск продукції для вузької цільової аудиторії.

Незважаючи на те, що private label у майбутньому може складати суттєву частку пропозиції товарів, місце для класичних «емоційних» брендів завжди залишиться на ринку.

Значення результатів даного дослідження полягає у можливості їх використання при формуванні стратегій впровадження власних товарних марок.

Висновки. Конкуренція серед торговельних мереж на ринку в боротьбі за споживача змушує підприємства до пошуку нових рішень. Поява private label в Україні стала тим альтернативним рішенням, що дає можливість мережам підвищити конкурентоспроможність компанії, а покупцям відчуті себе захищеними. У всьому світі роздрібні мережі давно вже продають продукцію під власною торговельною маркою (private label) в самих різних категоріях: від питної води і консервації – до серветок і одноразового посуду.

На Заході наявність private label стала повсякденністю і однією з головних конкурентних переваг для ритейл-операторів. Сьогодні, товари під private label в Західній Європі займають 30-70% від всіх товарів представлених в торговельних мережах, а в деяких (наприклад,

Marks & Spencer) доля private label досягає практично 100%. У найбільших роздрібних компаніях світу, таких, як Wal-mart, Carrefour, Metro Group, Ahold, Tesco і в багато інших продукція під private label конкурує пліч-о-пліч з відомими брендами і приносить компаніям стабільно зростаючий дохід.

Відомі торговельні мережі України також визнали переваги даного напрямку і активно впроваджують товари під private label. Деякі з них почали випускати private label відразу ж з відкриттям магазину. Наприклад, в магазинах Fozzugroup на самих кращих полицях виставлена «Премія», в «Великій кишені» – «Хіт продукт», в Metro – Аго і так далі.

Український ритейл знаходиться на ранньому етапі розвитку, але спостережувані темпи росту дають можливість говорити про швидке наближення до світових стандартів і тенденцій.

Пропозиція товарів під private label буде розвиватися і надалі, але ніколи не витіснить бренди виробників. Прояв кризових явищ та активна конкурентна боротьба в середньому і низькому ціновому сегменті призвели до реструктуризації ринку та зростанню продажу товарів під private label на ринку України. Але у багатьох сегментах ринку вибір споживача визначає виключно емоційна складова та певний зв'язок з брендом.

Основні перспективні тенденції в галузі застосування private label, що визначають напрями подальших досліджень:

– розвиток тристороннього співробітництва – роздрібний торговець – розробник продуктів (технологій, інгредієнтів) – виробник;

– розробка та впровадження адміністративних технологій управління процесом впровадження private label (впровадження організаційної схеми компанії, ефективність персоналу, ефективне фінансове планування).

Успішний проект private label в Україні може впровадити великий ритейлер з розвинутою системою дистрибуції, яка може забезпечити ефективну логістику.

До певних елементів наукової новизни дослідження можливо віднести:

– проведення оцінки портфелю власних товарних марок провідних українських торговельних мереж;

– узагальнення оцінки сприйняття споживачами товарів private label;

– виділення особливостей застосування private label виробниками та торговцями;

– дослідження динаміка продаж товарів під власними товарними марками;

– визначення характеристик процесу впровадження власних товарних марок.

У подальшій перспективі вітчизняний private label буде повторювати світові тенденції, тобто розвиватися разом з консолідацією великих роздрібних торговців, частка private label в оборотах торговельних мереж буде зростати до 20-30 %, попит на марки в нижчому ціновому сегменті надалі також буде зростати.

Список використаних джерел:

1. Армстронг Г. Введение в маркетинг [Текст]: учеб. пособие. Армстронг Г, Котлер Ф. Издательство: «Вильямс». 2007. 832 с.
2. Итоги СТМ-года в Украине. Данные Nielsen.URL: <http://www.my-trade-group.com/index.php/rynok/obzory/item/3695-itogi-stm-goda-vukraine-dannye-nielsen>
3. Карась О.М. Власні торгові марки та можливість їх створення в споживчій кооперації [Текст]: наук.-вироб. журн. «Держава та регіони». Серія: Економіка та підприємництво. Запоріжжя: Класич. приватний ун-т, 2013. № 4 (73). С. 99-102.
4. Карпенко Ю.М. Розвиток концепції private label: світовий досвід та українські реалії [Текст] / Карпенко Ю.М. // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. Маркетингова освіта в Україні. К.: КНЕУ, 2011. 706 с.
5. Криза ринку роздрібної торгівлі. URL: <http://ua1.com.ua/publications/na-suhomu-payku-kriza-rynku-rozdribnoj-torgivli5910.html>.
6. Сила торговой марки. URL: <http://www.nielsen.com/eu/ru/insights/reports/2014/dolya-produkcii-pod-znakom-privatelabel-v-rossii-vyroslo-do-10-za-poslednie-shest-let.html>.
7. Ставка на private label: рынок собственных ТМ сетей быстро растет [Текст]: материалы Пресс-центра «Информационного Агентства «ЛІГАБізнесІнформ», (14серпня 2015 р., Київ) / Информационно-аналитический центр «ЛІГА». К., 2015. С. 8-10.
8. «Фокстрот» визнаний лідером за динамікою розвитку власних торгових марок серед українських ритейлерів. URL: <http://www.unian.ua/common/1117454-fokstrot-viznaniy-liderom-zadinamikoyu-rozvitkuvlasnih-torgovih-marok-sered-ukrajinskih-riteyleriv.html>
9. Private Label: Точка відліку. URL: <http://gbs.com.ua/ru/company/articles/22.html>.
10. «Vlasna Marka: 2015». Новые идеи в бизнесе private label. URL: <http://www.my-trade-group.com/index.php/novosti/item/3535-itogi-vlasnamarka-2015-novye-idei-v-biznese-private-label/3535-itogi-vlasna-marka-2015>

Радченко О.А.доцент кафедри маркетингу, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Пророченко А.В.**студентка
Національного авіаційного університету

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

У статті розглядаються можливості використання маркетингових інструментів в діяльності сучасних туристичних компаній. Проводиться аналіз ринку туристичних послуг в Україні та аналіз інструментів просування, визначаються переваги і недоліки їх застосування, а також критерії оцінки ефективності комунікацій.

Ключові слова: маркетинг, туристичний маркетинг, маркетингові дослідження, просування, комунікації, реклама, ціна.

В статье рассматриваются возможности использования маркетинговых инструментов в деятельности современных туристических компаний. Проводится анализ рынка туристических услуг в Украине и анализ инструментов продвижения, определяются преимущества и недостатки их применения, а также критерии оценки эффективности коммуникаций.

Ключевые слова: маркетинг, туристический маркетинг, маркетинговые исследования, продвижение, коммуникации, реклама, цена.

Effective work of travel companies in the domestic and foreign markets requires knowledge and consideration of objective market laws, the ability to organize regular receipt and operational use of market information, the ability to increase the competitiveness of services provided, etc. All these are the elements of marketing – one of the most effective concepts of a market economy. It is based on the results of marketing activities that most commercial operations on the world market are conducted. The increasing importance of marketing and the need to develop a marketing strategy on a global scale are evidenced by the results of special studies, according to which more than 75% of commercial failures in the tourist market are to reasons associated with marketing mistakes, and less than 25% to other reasons. Marketing is a strategic philosophy of the firm, which indicates what goods and services need to be produced for certain consumers. Marketing defines the goals and assesses their achievements, and thus directs the enterprise to its continuous development. Like in any other industry, in tourism, the role of marketing is large and is a system of interrelated tools used by the firm for targeted demand management. Marketing activities in tourism include the following: research of tourist-recreational potential, the location of the tour operator and other regions and countries; research of the local market for tourist products; establishment of partnership relations with the elements of the tourist infrastructure; planning of separate structural elements included in the tourist service basket; creation of a tourist product on the basis of the conclusion of agreements with the parties that financially provide tours; setting the price for tourist products; promotion, marketing of tourist products to potential consumers; formation of internal marketing or relation marketing. In modern conditions marketing in a tourist enterprise becomes a key element in the formation and preservation of the competitiveness of this type of business. Saturation of the tourism market suggestions leads to a decrease in the effectiveness of traditional means of influence on the consumer. More significant changes are also due to the transformation of consumer behavior. All this requires the introduction of strategic marketing planning in tourism firms and, as a consequence, marketing investment revisions and targeting them into effective communication channels, brand positioning and optimization of business portfolios.

Keywords: marketing, tourism marketing, marketing research, promotion, communications, advertising, price.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективна робота туристичних компаній на внутрішньому і зовнішньому ринках потребує

знань і врахування об'єктивних ринкових законів, вміння організувати регулярне отримання та оперативне використання ринкової

інформації, вміння підвищити конкурентоспроможність наданих послуг тощо. Все це є елементами маркетингу – однієї з найбільш ефективних концепцій ринкової економіки. Саме на основі результатів маркетингової діяльності проводиться більшість комерційних операцій на світовому ринку. Про зростання значення маркетингу та необхідність розробки маркетингової стратегії в глобальних масштабах свідчать результати спеціальних досліджень, відповідно до яких більше 75% комерційних невдач у туристичному ринку відбувається з причин, пов'язаних з помилками у маркетинговій діяльності, і менше 25% зумовлено іншими причинами [1, с. 176].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Зарубіжні та вітчизняні вчені звернули увагу на сферу послуг у 50-60 роках минулого сторіччя. Дослідження в галузі маркетингу послуг з'явилися на початку 70-х рр. ХХ ст. За кордоном на сьогодні існує близько 70 науково-дослідних груп в університетах і вузах, що вивчають менеджмент і маркетинг послуг, в тому числі і туристичних, що надаються відповідними фірмами. Маркетинг послуг у своїх працях розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці та практики: Котлер Ф., Келлер К.Л., Примак Т.О., Костюченко А.М., Новаторов Е.В. та ін. Перші вітчизняні публікації, присвячені безпосередньо маркетингу туризму, з'явилися на початку 90-х рр. ХХ ст. Серед науковців, які досліджували маркетингові аспекти сфери діяльності туристичної фірми, слід згадати таких, як Кудла Н.Є., Правик Ю.М., Школа І.М., Мартинов І.Ю. та ін.

Цілі дослідження. Мета дослідження полягає в розкритті інноваційних аспектів маркетингу, пов'язаних з його застосуванням в туристичній галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наші дні маркетинг стосується кожного споживача. Це процес, у ході якого розробляються та передаються в користування людей товари, послуги, що забезпечують певний рівень життя. Туризм належить до сфери послуг й є однією з найбільш динамічних галузей економіки, в якій маркетинг відіграє чи не найголовнішу роль. Саме туристична галузь найбільш суттєво впливає на розвиток політичних, економічних, соціальних, культурних відносин на міжнародній арені, водночас впливаючи на міжособистісні стосунки, стає змістом та стилем життя для мільйонів людей [2, с. 9].

Маркетинг – це стратегічна філософія фірми, що позначає, які товари і послуги необхідно виробляти і для певних споживачів. Маркетинг визначає цілі та оцінює їх досягнення, і таким чином спрямовує діяльність підприємства на

його постійний розвиток. Як і в будь-який інший галузі, в туризмі роль маркетингу велика і є системою взаємозалежних інструментів, використовуваних фірмою для цільового управління попитом. Маркетингова діяльність в туризмі охоплює наступні заходи:

- дослідження туристично-рекреаційного потенціалу, місць знаходження туроператора та інших регіонів і країни;
- дослідження місцевого ринку туристичної продукції;
- встановлення партнерських відносин з елементами туристичної інфраструктури;
- планування окремих структурних елементів, що входять в кошик туристичних послуг;
- створення туристичного продукту на основі укладання договорів зі сторонами, матеріально забезпечують тури;
- встановлення ціни на турпродукт;
- просування, реалізація турпродукту потенційним споживачам;
- формування внутрішнього маркетингу або маркетингу взаємовідносин.

Відповідно до маркетингових досліджень ринку туристичних послуг, проведеним Всесвітньою організацією туристичних послуг, причини занепаду українського туризму наступні:

- нехтування міжнародним досвідом розвитку туризму;
- відсутність послідовної державної політики в галузі;
- неефективна діяльність влади у сфері туризму;
- відсутність належних умов для розвитку туризму, податкового і фінансового стимулювання державою експорту туристичних послуг і вітчизняних туроператорів;
- незадовільна робота по формуванню та зміцненню туристичного іміджу України, розробки та просування національного туристичного продукту на міжнародному та внутрішньому ринках.

Ознаки та наслідки занепаду:

- зменшення кількості туристів у порівнянні з показниками 2016-2017 р.;
- значне скорочення питомої ваги туризму в ВВП країни;
- падіння доходів від туристичних послуг і послуг готелів, туристичного збору, валютних надходжень від експорту туристичних і готельних послуг, інвестицій в туристичну інфраструктуру, робочих місць.

Частка туризму в українському ВВП становить лише 2%, а в розвинених країнах – цей показник сягає 8%. До нас туристи їдуть в основному з Німеччини, США, Великобританії, Китаю і Японії.

Територіальні негаразди, економічні проблеми і політична невизначеність призвели туристичну галузь України до проблемного стану: в 2015-2016 обсяг ринку туристичних послуг впав на 40%. Але в 2017 вже спостерігалось поліпшення, яке відобразилося в 20% зростанні. Це сталося завдяки Єгипту і Туреччині, які рятували свою туристичну галузь і знизили ціни для залучення українських туристів. Туризм в Україні відображає її внутрішній соціально-економічний і політичний стан. Так, анексія Криму та військова агресія Росії різко скоротили потік іноземних туристів. Інфляція і девальвація гривні в 2014-2015 роках зумовили зменшення кількості виїзних туристів, зате дещо поживали внутрішній туризм [3, с. 595]. Останнє, як показує світовий досвід, може викликати значний економічний ефект.

У структурі доходів від туризму в розвинених країнах внутрішній туризм дає 80-90%, а в середньому в світі – понад 72%. В Україні – близько 64%.

Внутрішній туризм в Україні розвинений ще недостатньо і потребує державної підтримки. Важливою проблемою в сфері туризму стала відсутність кваліфікованих працівників: більшість вузів випускають недостатньо навчених фахівців, а якісної підготовки і перепідготовки кадрів для сфери туризму в Україні просто не існує. Також картину псує: недосконалі права захист туристів на території країни, складності з митним контролем, тіньова економіка [4, с. 302].

Світова туристична організація UNWTO оцінила туристичні потоки України 2013 року в \$ 4,8 млрд, а 2017 року – лише в \$ 1,6 млрд.

Всесвітній економічний форум оцінив загальний дохід від туристичної діяльності в Україні у 2013 році в \$ 3,2 млрд, однак в 2016-2017 роках, у зв'язку з кризою і російською агресією на сході країни, Україна взагалі не увійшла в рейтинг. Але за результатами Всесвітнього Економічного форуму в Давосі в 2017 році, Україна може похвалитися таким:

- 1) 124-е місце в рейтингу інвестицій в туристичному бізнесі в Україні;
- 2) 88-е місце по залученню туристів;
- 3) 79-е місце з авіа-інфраструктури;
- 4) 81-е місце з портової та наземної інфраструктури;
- 5) 45-е місце по цінах;
- 6) 71-е місце по туристичному обслуговуванню.

А в рейтингу ExpatInsider 2017, в якому брали участь більше 14 тис. людей з 191 країни, Україна відзначилася такими перевагами:

- 1) перше місце по доступності вартості проживання;
- 2) друге місце з рівня задоволення особистим фінансовим станом для іноземців;
- 3) 45% опитуваних вважають, що вартість життя в Україні є дуже доступною.

Отже, багато що залежить від державного апарату і вимагає значних інвестицій, зокрема, в транспортну інфраструктуру, ресторанно-готельного бізнесу та туристичного бізнесу загалом.

Комунікаційна діяльність в туристичному бізнесі є найважливішою складовою. Основними елементами зв'язку з потенційними споживачами є реклама в пресі туристичних підприємств, реклами на телебаченні, на радіо, тому при власних спостереженнях була визна-

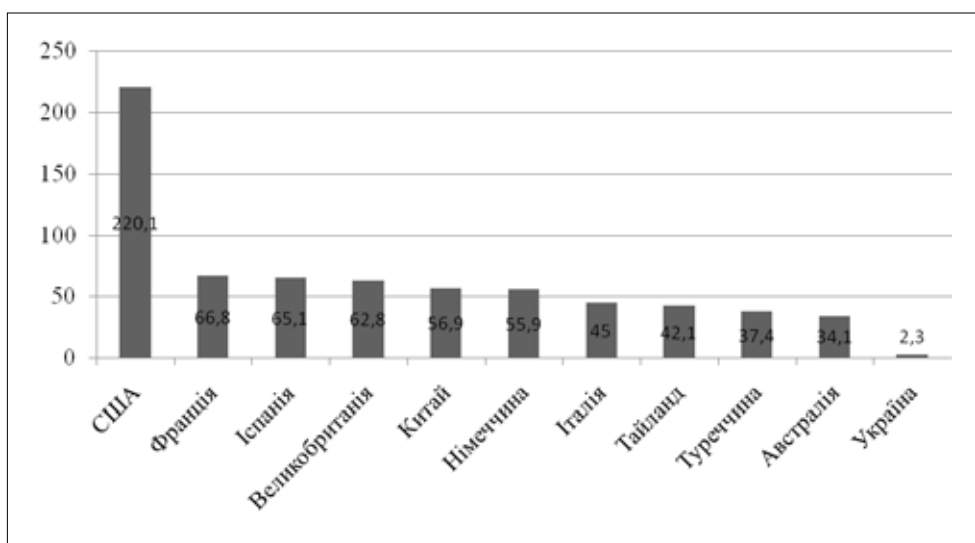


Рис. 1. Рейтинг країн з найбільшим прибутком від туристів та прибуток України, млрд дол. протягом 2017 року

чена загальна оцінка ефективності комплексу маркетингових комунікацій за 2016-2017 рік та зроблені наступні висновки:

1. Сукупність переглядів, яка є мірою аудиторії для комбінації носіїв рекламного звернення є найбільш ефективною при рекламі на телебаченні та становить 7 980 000 000 переглядів потенційними споживачами послуг. При рекламі на радіо даний показник становить 552 000 000 повідомлень, а при рекламі в пресі – 4 400 000 переглядів.

2. Сумарні рейтинги, які використовуються для зменшення показників сукупного перегляду та перетворюють вихідну цифру на відсоткове відношення, найбільш ефективні також при рекламі на телебаченні та становлять 290181,9. На радіо та в пресі – 11555,5 та 2528,72 відповідно.

3. Сумарний рейтинг для цільової аудиторії, який на відміну від просто сумарного рейтингу дає змогу врахувати кількість потенційних споживачів, ймовірність реакції яких на повідомлення зростає, є досить високим при рекламі на телебаченні та в пресі і становить 5192,7 та 1625,3 пунктів відповідно. При рекламі на радіо він є низьким та становить 153,3 пункти.

4. Витрати на тисячу переглядів, аналіз яких застосовується для порівняння різних носіїв однорідних засобів і тільки на тій частині аудиторії, яка має цільові особливості вказують на те, що найменше вони становлять на телебаченні (0,0013 грн та на радіо (0,0007). Це пояснюється тим, що рекламу на радіо та телебаченні одночасно дивляться чи слухають мільйони глядачів чи слухачів, а реклама в пресі є досить централізованою, та тираж журналів найбільше сягає 200 тис примірників.

5. Витрати на рейтинг, розрахунок яких здійснюється аналогічно витратами на тисячу переглядів, за винятком того, що знаменник у витратах на рейтинг – у відсотках. Цей показник найменший при рекламі на телебаченні (0,038). Реклама на радіо та у пресі свідчить про показник витрат на рейтинг у сумі 0,36 та 1,44 відповідно.

6. Коефіцієнт успіху розподілу комунікаційних заходів свідчить про те, що він є найвищим на телебаченні – 0,5. В пресі він становить 0,39; на радіо – 0,18. Що не дивлячись на різницю в значенні даного показника для різних видів реклами, все одно свідчить про ефективність всіх видів реклами, що були використані.

7. Коефіцієнт комунікативної ефективності засвідчив найвище значення (8,27) у рекламі на телебаченні, найнижче (0,43) у рекламі на радіо.

Таким чином, для успішної роботи на ринку туристичне підприємство повинне доставляти

свої маркетингові звернення в будь-які місця, де можливий контакт цільової аудиторії з його торговою маркою. Місця здійснення таких контактів можуть бути різними: від офісу турфірми, що безпосередньо продає турпродукт, до передачі по телевізору рекламних роликів [5, с. 138].

На основі вищезазначеного можна запропонувати алгоритм інтегрованих маркетингових комунікацій туристичних підприємств, який складається з 5 етапів:

1. Планування (аналіз ринкової ситуації; визначення маркетингових цілей підприємства (цілі з маркетинговими комунікаціями, цілі з формування асортименту послуг, з ціноутворення); аналіз ефективності попередньої комунікаційної кампанії; розробка маркетингової стратегії; визначення цілей та стратегії маркетингових комунікацій; аналіз витрат підприємства на кожний захід пов'язаний з комунікаціями; складання списку всіх комунікаційних бюджетів і завдань, об'єднання їх у єдиний процес формування бюджету; оцінювання всіх комунікаційних витрат, методів просування та їх ефективність; розробка заходів для підвищення ефективності комунікаційних програм; розробка систем оцінки комунікаційних заходів; розробка стратегії маркетингових комунікацій; формування загального бюджету на маркетингові комунікації; визначення оптимізованої структури витрат на систему маркетингових комунікацій (план по рекламі, план по стимулюванню збуту, план по персональному продажу, план по паблік рілейшнз)).

2. Організація (визначення всіх служб і співробітників підприємства, які можуть брати участь у системі інтегрованих маркетингових комунікацій; формування програм поширення маркетингових комунікативних повідомлень; вибір носіїв поширення маркетингових комунікативних повідомлень; розподіл бюджету МК за складовими комплексу та носіями; створення маркетингових комунікативних звернень: масових, адресованих, спрямованих на референтні групи та на їх лідерів; вибір часу та частоти попадання маркетингових комунікативних повідомлень до цільової аудиторії, визначення широти її охоплення; реалізація програм з маркетингових комунікацій).

3. Координація (оцінка ефективності звернення в кожній контактній точці; визначення сильних та слабких сторін кожної комунікаційної функції і на основі цього розроблення кількох різних комбінацій тактики просування; використання в кожний момент комбінації, яка найкраще сприяє досягненню маркетингових цілей).

4. Мотивація (формування і виховання здорових і розумних потреб, високих ідеалів людей, підвищення ступеня задоволення працею, реалізацією колективних та індивідуальних потреб, врахування індивідуального сприйняття працівниками різних форм стимулювання, у тому числі заохочення і стягнення, своєчасну оцінку їхньої діяльності; стимулювання сфери посередників (заліки за покупку, проведення спільної з посередником реклами, видача премій-мотивацій); стимулювання власного посередницького персоналу).

5. Контроль (аналіз тенденцій, які можуть негативно позначитись на ефективності роботи підприємства; продовження пошуку тих сфер, де комунікації потрібні найбільше; регулярна перевірка, що спрямовується комунікаційні зусилля саме туди, в той час і в такий спосіб, щоб максимально задовольняти побажання споживачів; аналіз проведення маркетингових комунікацій кампаній конкурентів; контроль ефективності проведеної маркетингової комунікаційної кампанії; визначення зв'язку між проведеною кампанією з маркетингових комунікацій зі зміною економічних показників діяльності підприємства; виявлення

впливу маркетингових комунікацій на зміцнення чи порушення відносин між ринковими суб'єктами, що надалі спричиняє зміну економічного становища підприємства).

Для успішного ведення бізнесу спеціалізованим менеджерам мало знань основ маркетингу, дії реклами, зв'язку з громадськістю, техніки індивідуальної продажу, але і до того ж їм необхідно вести роботу з досвідченими спеціалізованими агентствами в сфері реклами [6, с. 201].

Висновки. В сучасних умовах маркетинг на туристичному підприємстві стає ключовою ланкою формування та збереження конкурентоспроможності цього типу бізнесу. Насичення туристичного ринку пропозиціями призводить до зменшення ефективності традиційних засобів впливу на споживача. Значніші зміни також зумовлені трансформацією споживчої поведінки. Все це вимагає впровадження на туристичних фірмах системи стратегічного маркетингового планування і, як наслідок, перегляду маркетингових інвестицій і спрямування їх в ефективні комунікаційні канали, перегляду позиціонування брендів та оптимізації бізнес-портфелів.

Список використаних джерел:

1. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії / І.М. Школа. Чернівці: Книги ХХІ, 2013. 595 с.
2. Балашова Р. Методичні засади аналізу та прогнозування ринку туристичних послуг в Україні з використанням математичного моделювання / Р. Балашова, Л. Івченко // Економіка. 2011. № 3. С. 3-9.
3. Дурович А.П. Маркетинг в туризмі: Учебное пособие / А.П. Дурович. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. 316 с.
4. Бутко, И.И. Маркетинг в туризме: Учебное пособие / И.И. Бутко, В.А. Ситников, Е.А. Ситников. М.: Дашков и К, 2014. 416 с.
5. Сарафанова, Е.В. Маркетинг в туризме: Учебное пособие / Е.В. Сарафанова, А.В. Яцук. М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2012. 240 с.
6. Безрутченко, Ю.В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме: Учебное пособие, 2-е изд. / Ю.В. Безрутченко. М.: Дашков и К, 2016. 232 с.
7. Державна служба України по туризму і курортах. Статистика // Аналітична довідка про роботу туроператорів та тур агентів. URL: www.tourism.gov.ua.
8. ГарриБеквит, «Продаваянезримое»: руководство по современному маркетингу услуг. SellingtheInvisible: AFieldGuidetoModernMarketing – изд. «Альпина Паблишер». 2018. 165 с.
9. Даулинг Грэм, Репутация фирмы: Создание, управление и оценка эффективности. 2016. С. 184.
10. Гари Армстронг, Вероника Вонг, Джон Сондерс, Филип Котлер «Основы маркетинга», 5-е европейское издание. 2012 г. 342-476 с.

УДК 330.341.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-20>**Ровенська В.В.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»**Єськова С.М.**магістр з економіки
ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано діяльність вітчизняної промисловості та визначено стратегічні пріоритети її сталого розвитку в умовах невизначеності параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища: підвищення якості інвестиційно-технологічних чинників виробництва, його екологічної спрямованості та безпеки; формування соціально відповідальної стратегії бізнесу. Здійснено оцінку темпів зниження обсягів виробництва деяких видів промислової продукції в 2016-2017 роках та доведено, що галузі вітчизняної промисловості перебувають сьогодні у складному економічному становищі, а саме – відсутність попиту на вітчизняну продукцію і джерел фінансування, нестабільність зарубіжних ринків збуту продукції, застаріла база основних фондів, низький рівень підготовки кваліфікованої робочої сили.

Ключові слова: сталий розвиток, глобалізаційні процеси, вітчизняна промисловість, економічний потенціал, види промислової продукції, продуктивність праці.

В статье проанализирована деятельность отечественной промышленности и определены стратегические приоритеты ее устойчивого развития в условиях неопределенности параметров внутренней и внешней среды: повышение качества инвестиционно-технологических факторов производства, его экологической направленности и безопасности; формирование социальной ответственной стратегии бизнеса. Осуществлена оценка темпов снижения объемов производства некоторых видов промышленной продукции в 2016-2017 годах и доказано, что отрасли отечественной промышленности находятся сегодня в сложном экономическом положении, а именно – отсутствие спроса на отечественную продукцию и источников финансирования, нестабильность зарубежных рынков сбыта продукции, устаревшая база основных фондов, низкий уровень подготовки квалифицированной рабочей силы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, глобализационные процессы, отечественная промышленность, экономический потенциал, виды промышленной продукции, производительность труда

The article analyzes the activities of domestic industry and determines the strategic priorities for its sustainable development in the context of uncertainty in the parameters of the internal and external environment: improving the quality of investment and technological factors of production, its economic orientation and security; formation of social responsibility business strategy. The assessment of the rate of decline in the volume of production of certain types of products in 2016-2017 has been carried out and it has been proved that the domestic industry is currently in a difficult economic situation, namely, the lack of demand for domestic products and sources of financing, the instability of foreign markets for products, low level of training of skilled labor. Given the current state of the country industry with the strategic elements of the new industrial policy recognize: the revival of industry as key sector of the national economy, financial stabilization and ensuring the availability of financial market resources for the real economy, attracting investment to develop a new industrial base of the economy stimulating the development of industry in the regions of the country, financing science and promoting technological innovations in the production, development modern industrial and technological infrastructure. As a result of the research, was determined that for the management and effective formation of the sustainable development of domestic industry in the context of globalization, it is necessary to: implement a systemic ecological and economic restructuring of the industry as a whole, and individual enterprises that are elements of the socio-ecological-economic system of the country; cooperation with international organizations on issues of sustainable development and solving resource-environmental problems based on innovative development of the economy, introducing the best practices and advanced scientific, technical and socio-economic achievements into business practices. The result of a systematic solution of economic, environmental and social problems at all levels will be the sustainable development of the state.

Keywords: sustainable development, globalization processes, domestic industry, economic capacity, types of industrial products, labour productivity.

Постановка проблеми. Сьогодні визначення національної парадигми і стратегії сталого розвитку промисловості України відбувається під впливом сучасних світових тенденцій щодо вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем в глобальному масштабі. Забезпечення сталого розвитку промисловості можливе лише шляхом подолання протиріч між економічним зростанням, збереженням природних ресурсів та поліпшенням якості життя населення. Стратегією сталого розвитку «Україна-2020» [1] визначено, що інтеграція в політичні та економічні структури ЄС є пріоритетним напрямом для України. Стрімке зростання значимості сталого розвитку країни обумовлене складними політичними та економічними умовами, змінами на сучасних ринках, пов'язаними із глобалізацією економіки та прагненням до євроінтеграції, і як наслідок – підвищенням розвитку української промисловості, необхідності приведення сучасної економіки у відповідність з міжнародним стандартами якості.

Аналіз останніх досліджень. Проблема забезпечення сталого економічного розвитку перебуває у фокусі наукових досліджень вітчизняних вчених вже більше п'ятнадцяти років. На даний час більшість досліджень з проблематики сталого розвитку національної економіки України розглядалась з позицій макrorівня. Тут варто відзначити праці таких вітчизняних науковців як О.М. Алимов, О.І. Амоша [2], Б.М. Андрушків, О.О. Веклич, В.І. Куценко, І.М. Лицур, С.А. Лісовський, В.В. Микитенко, Б.Є. Патон та ін. Проблемні питання досягнення сталого розвитку промислових підприємств розглянуто українськими науковцями у розрізі різних аспектів розглядуваної проблематики. Так, крізь призму триєдиної концепції сталого розвитку економіки здійснюють своє дослідження Л.Є. Довгань, Н.О. Сімченко. Водночас у теоретико-прикладних дослідженнях проблем забезпечення сталого розвитку промислових підприємств бракує більш глибокого розгляду питання виявлення факторів впливу на ці процеси з можливістю на їх основі прийняття об'єктивних рішень у системі менеджменту.

Метою статті є визначення стратегічних перспектив функціонування промислових підприємств України за умов сталого розвитку в контексті глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу Трансформаційні зміни, що відбулися в економіці України за роки незалежності, вимагають пошуку нових підходів до розвитку взаємодії між учасниками економічних відносин. Одним з подібних підходів, що спрямований на вирішення суперечностей між соціальною, економічною та еколо-

гічною сферами функціонування суспільства, виступає концепція сталого розвитку. Сталий розвиток – це процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь [1]. Сталий розвиток не тільки держави в цілому, але й будь-якого регіону об'єднує в собі три головні складові – економічну, соціальну та екологічну. Отже, метою сталого розвитку промисловості країни є забезпечення економічної могутності, незалежності і безпеки країни, її інтеграції у систему світових господарських зв'язків та зростання добробуту народу на основі розвитку високотехнологічних та конкурентоспроможних виробництв.

Дана мета реалізується за допомогою стратегічних напрямів сталого розвитку промисловості, до яких відносяться наступні:

1) формування ефективної міжгалузевої структури виробництва в господарському, соціальному та екологічному відношенні, що повинна відповідати світовим стандартам і потребам економіки держави та її регіонів; оптимізація структури промислового виробництва з посиленням ролі внутрішнього ринку і прискореним розвитком видів діяльності, здатних забезпечити імпортозаміщення та приріст експорту в конкурентоспроможних секторах економіки;

2) забезпечення динамічного збалансованого розвитку промисловості країни, створення умов для посилення економічної активності в усіх регіонах, що сприятиме поступовому пом'якшенню міжрегіональних диспропорцій, відновленню і розвитку промислового потенціалу в депресивних регіонах і малих містах;

3) підвищення ефективності промислового комплексу за рахунок використання переваг територіального та галузевого поділу праці, налагодження міжрегіональних зв'язків у межах єдиного ринкового простору України, а також розвитку зовнішньоекономічних відносин; підтримка органічної єдності розвитку продуктивних сил регіонів і промисловості країни в цілому з дотриманням пріоритетів загальнодержавного значення;

4) поступова децентралізація процесів управління промисловістю, створення відповідних умов для подальшого підвищення економічної самостійності регіонів шляхом чіткого розмежування повноважень між центральними і місцевими органами державної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, а також розширення участі місцевих органів влади в управлінні майном, що перебуває у загальнодержавній власності;

5) активізація виробничої і фінансової кооперації національної промисловості із зару-

біжними країнами на прийнятних для України умовах;

б) стимулювання фінансово-кредитних установ до співпраці з промисловими підприємствами, надання кредитів розвитку промисловості на пільгових умовах під державні гарантії [3].

Реалізація Угоди про асоціацію з ЄС відкриває цілий спектр можливостей для розв'язання проблем промисловості України. Зокрема, у статті 378 глави 10 «Політика у сфері промисловості та підприємництва» Угоди йдеться про домовленість сторін розвивати та зміцнювати «співробітництво з питань політики у сфері промисловості та підприємництва... Поглиблене співробітництво має покращити адміністративну структуру та нормативно-правову базу для українських і європейських суб'єктів господарювання в Україні та Євросоюзі і повинно ґрунтуватися на політиці ЄС щодо розвитку малого і середнього підприємництва та промисловості». Інтеграція підходів до промислової політики дасть змогу розширити ринки збуту продукції, увійти в європейські ланцюжки створення вартості, створити нові робочі місця, повернути у промисловість кваліфіковану робочу силу, залучити кошти на розбудову промисловості з європейського ринку капіталів і цільових фондів (у тому числі Європейського фонду розвитку, Європейського фонду регіонального розвитку, Європейського інвестиційного фонду), долучитися до виконання науково-інноваційних проектів (наприклад, за програмою «Горизонт 2020») [1].

Тому в сучасних умовах вибору євроінтеграційного вектору розвитку національної економіки України, після прийняття країною міжнародних природоохоронних програм і конвенцій, актуальним питанням у країні є пошук такого комплексу заходів управління потенціалом сталого розвитку.

Під потенціалом сталого розвитку підприємства вітчизняний економіст А.І. Бурда пропонує розуміти «сукупність ресурсів і можливостей, що дозволяють забезпечити збалансований еколого-соціально-економічний розвиток підприємства», а його формування на підприємстві має передбачати: «по-перше, здатність до саморозвитку і прогресу підприємства, тобто забезпечення сталого зростання виробництва, створення надійних умов і гарантій для суб'єктів господарювання, створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій; по-друге, раціональне використання природних ресурсів і збереження екологічної рівноваги в регіоні; по-третє, стабільне підвищення якості життя всіх працівників та жителів міста» [2]. Таке трактування, повною мірою відображає усі складові

соціально-економічного вимірювання сталого розвитку та ключові аспекти цього поняття (саморозвиток, удосконалення /прогресивний рух, динаміка та ін.), однак потребує уточнення щодо можливості адаптації к змінам при формуванні потенціалу сталого розвитку промислових підприємств.

Стратегічними пріоритетами сталого розвитку вітчизняної промисловості в умовах підвищення невизначеності параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища є підвищення якості інвестиційно-технологічних чинників виробництва, його екологічної спрямованості та безпеки, формування соціально відповідальної стратегії бізнесу. Таким чином, імплементація Угоди про асоціацію потребує від України роботи над реформуванням власної промислової політики. Ураховуючи нинішній стан промисловості країни стратегічними елементами нової промислової політики визнають: відродження промисловості як ключової галузі національної економіки; фінансова стабілізація і забезпечення доступності ресурсів фінансових ринків для реального сектора економіки; залучення інвестицій для розбудови нового індустріального базису економіки; структурна перебудова промисловості, модернізація виробництва на основі нових технологій; децентралізація інструментів промислової політики і стимулювання розвитку промисловості в регіонах країни; фінансування науки і сприяння технологічним інноваціям у виробництві; розбудова сучасної виробничо-технологічної інфраструктури [1].

На рисунку 1 представлено стратегічний вплив сталого розвитку промисловості на оптимізацію економічних, соціальних та екологічних процесів держави.

За підсумками 2016 року в сегменті переробної промисловості України можна констатувати 3%-й приріст, що позитивно впливає на розвиток вітчизняної промисловості в цілому. За підсумками перших трьох місяців 2017 року зафіксовано уповільнення розвитку промисловості України. За даними Держстату, індекс промислової продукції за січень-березень склав 99,3% (порівняно з аналогічним періодом 2016 року). Чотири роки поспіль відбувалося поступове зниження економічних показників за всіма галузями вітчизняної промисловості. В деяких окремих галузях промисловості темпи падіння вимірювалися двозначними числами в 2014-2015 роках провал досягав 10-13%. До речі, дуже важливо відзначити, що вперше спад промислового індексу на 4,6% був зафіксований у відносно благополучних січні-березні 2013 року порівняно з аналогічним періодом 2012 року, тобто задовго до окупації Донбасу і

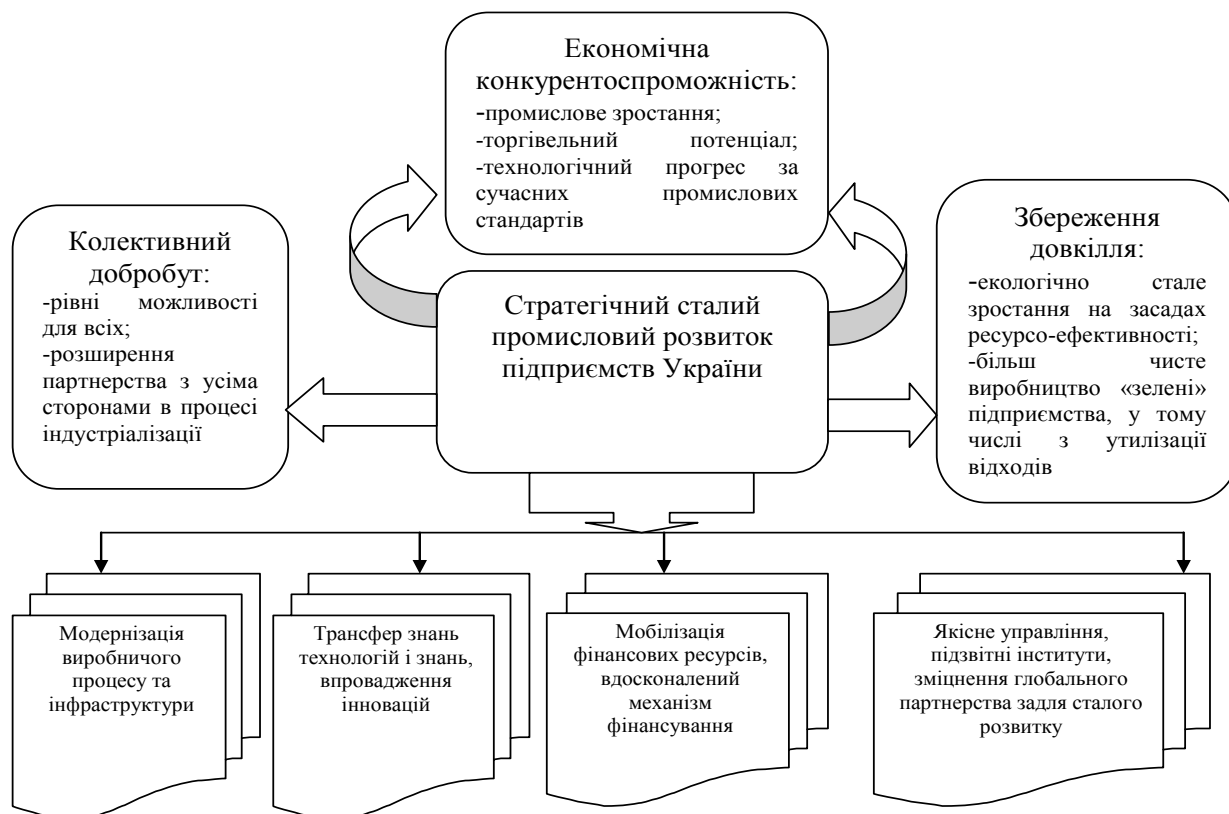


Рис. 1. Стратегічний вплив сталого розвитку промисловості на оптимізацію економічних, соціальних та екологічних процесів держави

Джерело: авторська розробка

війни з Росією. Нарешті в 2016 році намітився тренд поживлення в галузі [4].

На тлі низької порівняльної бази промисловість продемонструвала незначне відновлення – річний приріст тоді склад 2,8%. Однак підсумки першого кварталу 2017 року поставили під сумнів оптимістичні сподівання сталого зростання економіки в цілому, починаючи з 2016 року, і промисловості зокрема. Якщо за січень-березень минулого року виробництво дійсно зросло на 4,5%, то зараз маємо протилежну тенденцію. За перший квартал 2017 року промисловість просіла на 0,7%. Причому темпи зниження наростають. У березні індекс зменшився на 2,7% (цифри в порівнянні з аналогічними періодами попереднього року). Рисунок 2 демонструє тенденцію щодо скорочення промислового виробництва в 2016-2017 роках [4]. На рисунку 3 відображено індекс промислової продукції у січні-березні 2017 року.

При цьому погіршення показників, порівняно з торішніми, продемонстрували як видобувна, так і переробна промисловість. У першій 4%-е зростання за перший квартал в 2016 році змінилося на 7%-е падіння в 2017 році. Втім, у другій – спостерігалось підвищення. Але темпи зростання впали в 2 рази : замість приросту до 5,6%

зараз маємо лише 3%. Зменшилися на 3% також постачання електроенергії, газу і пари. Серйозне скорочення виробництва у січні березні 2017 року відбулося по таким видам діяльності, як виготовлення комп'ютерів та електронної продукції, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки, а також видобуток кам'яного та бурого вугілля – відповідно на 21,4%, 19,1% та 13,3% (проти 1 кварталу 2016 року).

За видами продукції найбільш глибоке падіння виробництва зафіксоване по напівпровідникових приладах та інших елементах для електросхем, коньяків та горілки, пральних машин та обладнання для прокатних станів, вапняку і коксу, антибіотиків і сірчаної кислоти, пряжі і трикотажу, чавуну та прокату, вугілля, електроенергії ТЕС та ін. – на величину від 76% до 10% в натуральних показниках. Всього обсяги виробництва знизилася за квартал за більш ніж 70-ма видами продукції з приблизно 180, щодо яких опублікована офіційна статистика [4].

Водночас, поряд з провалами і застоєм у багатьох галузях промисловості, деякі сегменти демонструють позитивну динаміку розвитку в 2017 році. Зокрема за січень-березень суттєво зросло виробництво електроенергії

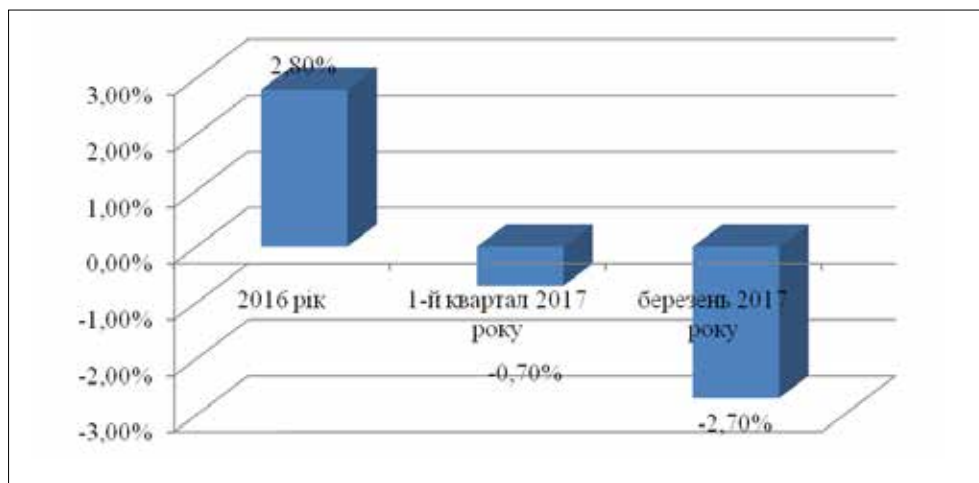


Рис. 2. Тенденція щодо скорочення промислового виробництва в 2016-2017 роках*

*за даними Держстату у порівнянні з аналогічним показником за попередній рік, без урахування Криму та зони АТО

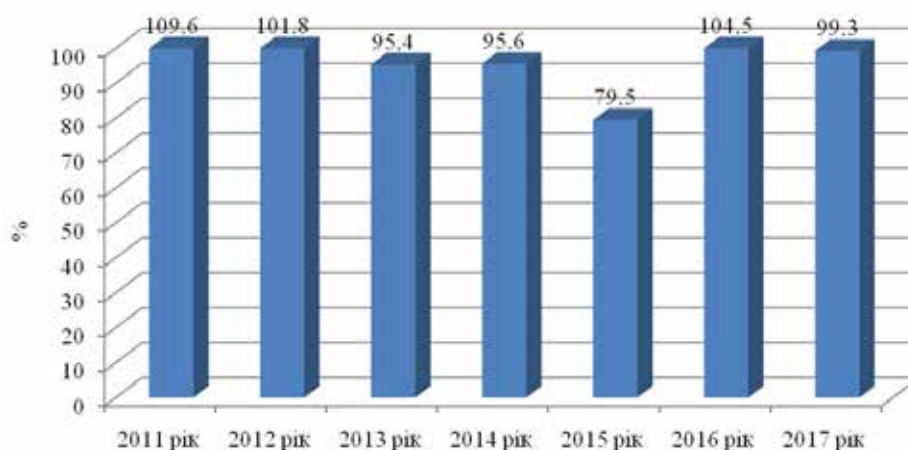


Рис. 3. Індекс промислової продукції України за 2011-2017 роки*

*за даними Держстату у порівнянні з аналогічним показником за попередній рік, без урахування Криму та зони АТО

ГЕС, бетонозмшувачів, вантажопідйомників, високовольтної електроапаратури, трансформаторів, виробів з асфальту в рулонах, полімерів вінілхлориду, керамічної плитки і щитового паркету, курток і вітрівок, м'яса великої рогатої худоби і птиці, олії соняшникової та ін.

Приріст випуску таких видів продукції досягає 30-80% у натуральному вираженні (в порівнянні з показниками за аналогічний період 2016 року).

У виробництві деяких видів продукції зафіксоване взагалі рекордне зростання. Так, випуск устаткування для очищеної води зріс в 17,4 рази (до 34,4 тис. шт. за квартал) вантажних вагонів – в 3,5 рази (до 1123 шт.) металевих резервуарів та баків об'ємом понад 300 л. – у 2,4 рази (до

3,6 тис. т), радіаторів центрального опалення – в 2 рази (до 1042 т).

Майже всі позиції, щодо яких виробництво у 2017 році зросло, належать до переробної промисловості. Однак провали за іншими позиціями в цьому сегменті нівелювали наявне зростання. Тому в цілому обсяги «переробки» за квартал зросли лише на 3%.

Слід зазначити, що за деякими видами діяльності у промисловості скорочення виробництва набуває вже стійкого характеру. Зокрема, після зниження обсягів видобутку металевих руд на 2,1% за підсумками 2016 року (проти 2015) продовжилося падіння і в січні-березні 2017 року воно досягло 9,4%. Аналогічний тренд очевидний і у видобутку нафти – скорочення склало 2,6%.

Схожа картина спостерігається також щодо ряду конкретних видів промислової продукції. Наприклад, у видобувній промисловості – з видобутку залізної руди, залізнорудних концентратів, сирої нафти. А у переробній – з випуску сталі без напівфабрикатів, напівфабрикатів катаних і кованих, антибіотиків, електродвигунів та генераторів постійного струму, комутаційних панелей для напруги понад 1000 В, верстатів для обробки деревини і пластмаси, ЕККа, вітрової та сонячної електроенергії, а також хліба і хлібобулочних виробів, м'яса свиней замороженого, спредів, соків фруктових та овочевих, коньяку, горілки, пива і іншої продукції. В таблиці 1 наведено Темпи зниження обсягів виробництва деяких видів промислової продукції в 2016-2017 роках.

Підтверджуються дані офіційної статистики про скорочення обсягів виробництва в 1 кв. 2017 року даними безпосередньо виробників. Зокрема, за повідомленнями об'єднання «Металургпром» виробництво чавуну підприємства гірничо-металургійного комплексу за перші 3 місяці 2017 впало на 14%, а сталі і прокату – на 8% (порівняно з аналогічним періодом 2016) За квартал випущено лише 5,1 млн т, 5,6 млн т та 4,9 млн т відповідних видів металопродукції. При цьому середньодобове

виробництво цієї продукції з кожним місяцем протягом 2017 року постійно зменшується. За підсумками січня-березня цей показник, як стверджують в галузевому об'єднанні виявився найнижчим у порівнянні із середньомісячним за останні 10 років.

Прогнози металургів теж невтішні. Як повідомляв Hubs, в ході міжнародної конференції «Експорт сталі і сировини з СНД», яка відбулася 24 квітня 2017 року в Києві, пролунали заяви про те, що випуск сталі в Україні за підсумками 2017 року може скоротитися до 17-19 млн т порівняно з 21 млн т в 2016 році.

У проекті «Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року» одним з п'яти ключових показників досягнення цілей економічного зростання зазначено 35 місце України у Світовому рейтингу конкурентоспроможності промисловості. Однак в останній версії цього рейтингу України взагалі немає серед 40 номінантів. Зараз у «Світовому індексі промислової конкурентоспроможності» що складається відомою компанією «Делойт», позиції з 34-го по 36-у займають цілком гідні конкуренти України – Саудівська Аравія, Португалія і Колумбія. І навряд чи вони готові поступитися своїм місцем нашій країні. Водночас потенціал економіки і вітчизняної промисловості можна

Таблиця 1

Темпи зниження обсягів виробництва деяких видів промислової продукції в 2016-2017 роках, %

Продукція	Темпи зниження, %	
	2016 рік (січень-грудень)	2017 рік (січень-березень)
Коньяк	6,2	42,6
Електродвигуни та генератори постійного току	2,1	40,0
Спреди	21,9	27,9
Горілка	10,9	24,5
Антибіотики	0,6	22,4
Напівфабрикати катані та ковани	2,0	15,1
Соки фруктові та овочеві	8,9	10,0
Хліб и хлібобулочні вироби	7,1	8,4
Залізнорудні концентрати неагломеровані	6,4	8,4
Електроенергія вітрова та сонячна	5,2	6,4
Сталь (без напівфабрикатів)	0,8	5,9
Моючі засоби	5,2	5,5
Залізна руда неагломерована	4,6	5,4
Йогурт, сливки	1,4	5,1
Панелі комутаційні для напруги більше 1000 В	48,1	38,2
Електронні контрольно-касові апарати	51,4	22,2
М'ясо свиней заморожене	23,3	13,8
Станки для обробки деревини и пластмаси	13,4	8,6
Сира нафта	10,9	7,3
Пиво	7,4	3,3
Кирпич невогнетривкий	2,7	2,3
Папір і картон гофровані	6,4	1,6

оцінити за даним Світового банку. Згідно з даними останнього, продуктивність праці в Україні у 2016 році становила 15,8 тис. дол. ВВП на одного зайнятого в постійних цінах 2016 року. Це майже в 4 рази менше показників Польщі і Словаччини, і в 5,5 рази гірше середнього рівня по Євросоюзу. Роком раніше Україна демонструвала майже таку саму продуктивність – 15,6 тис. доларів – і прогрес нашої країни в уявленні Світового банку поки не проглядається [5].

Проведений аналіз діяльності вітчизняної промисловості вказує на її складне економічне становище, а саме – відсутність попиту на вітчизняну продукцію і джерел фінансування, нестабільність закордонних ринків збуту продукції, застаріла база основних фондів, низький рівень підготовки кваліфікованої робочої сили. На сьогодні ситуація вимагає перегляду державної стратегії розвитку промисловості України, потреба в переході на інвестиційно-інноваційну модель розвитку промисловості як ніколи актуальна. При сприятливих політичних, соціально-економічних та зовнішніх умовах, забезпечення сталого розвитку промислових підприємств України передбачає здійснення необхідних стратегічних кроків:

– надання реальної державної підтримки та запровадження ефективних заходів з приводу захисту інтересів вітчизняних виробників промислової продукції від недобросовісної конкуренції;

– приведення у відповідність та розроблення дієвої нормативно-правової бази, що не суперечить функціонуванню підприємств;

– зменшення втручання контролюючих органів у господарську діяльність та зниження адміністративних бар'єрів, що впливають на функціонування та розвиток галузі;

– стимулювання реалізації інвестиційно-інноваційних проектів;

– повне технічне переоснащення виробництва з використанням вітчизняного обладнання та комплектуючих;

– зниження ресурсо- та енергоємності виробництва;

– впровадження міжнародних стандартів якості виробництва промислової продукції та створення сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату;

– удосконалення кадрової політики, системи підготовки та перепідготовки кадрів, тощо.

Висновки. У результаті проведеного дослідження можна визначити, що для управління та ефективного формування сталого розвитку вітчизняної промисловості в умовах глобалізації необхідним є: здійснення системної еколого-економічної реструктуризації промисловості в цілому, та окремих підприємств, які є елементами соціо-еколого-економічної системи країни; співробітництво з міжнародними організаціями з питань сталого розвитку та розв'язання ресурсо-екологічних проблем на основі інноваційного розвитку економіки; запровадження в практику господарювання найкращого досвіду та передових науково-технічних та соціально-економічних досягнень. Результатом системного вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем на всіх рівнях і буде забезпечення сталого розвитку держави.

Список використаних джерел:

1. Стратегія сталого розвитку України «Україна – 2020» // Схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5 / 2015. URL: <http://www.zakon5.rada.gov.ua>
2. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: монографія / [Новікова О.Ф., Амоша О.І., Антонюк В.П. та ін.] / НАН України, Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2012. 534 с.
3. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2015-2017 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації) [Електронний ресурс] / ІАС. 2015. URL: <http://iac.org.ua>
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти. URL: <http://news.finance.ua>
6. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіційний сайт URL: <http://www.me.gov.ua>
7. Маркова Н.С. Застосування європейського досвіду при формуванні сталого розвитку в Україні / Н.С. Маркова // Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 1. С. 25-29.
8. Вергун А.М. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації / А.М. Вергун, І.О. Тарасенко // Вісник київського національного університету технологій та дизайну. 2014. № 2. С. 207-218.
9. Мельник В.Л. Проблемы этики в обеспечении устойчивого развития // Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. С. 990-1007.
10. Маряшина О.Н. Формирование стратегии устойчивого развития субъектов местного самоуправления / О.Н. Маряшина // Современный менеджмент как ключ к подъему экономики региона: сб. науч. тр. Вып. 7. Орел: ОРАГС, 2006. С. 153-160.

11. Кухар В.П. Концепція переходу України до сталого розвитку / В.П. Кухар, Б.В. Буркинський, М.А. Голубець та ін. // Вісник НАН України. 2007. № 2. С. 14-44.
12. Strategies for national sustainable development: a handbook for their planning and implementation / Carew-Reid, J., Prescott-Allen, R., Bass, S., Dalal-Clayton, B. – IIED ; IUCN. London : Earthscan Publications, 1994. 226 p.
13. The European Regional Development Fund/Regional Policy // Офіційний сайт Європейської комісії. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/prord/prord_en.htm.
14. National Strategies for Sustainable Development: Challenges, Approaches and Innovations in Strategic and Coordinated Action. Based on a 19-country Analysis / Swanson, D., Pintér, L., Bergha, F., Volkery, A., Jacob, K. – Winnipeg: International Institute for Sustainable Development, 2004. 71 p.
15. Martin R., Kitson M. and Tyler P. Regional Competitiveness (Regions and Cities) / Ron Martin, Michael Kitson, Peter Tyler. London: Routledge, 2006. 169 p.

УДК 338

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-21>

Ткачук І.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та безпеки бізнесу

Харківського торгово-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Спіцина Ю.Г.

студент

Харківського торгово-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Статтю присвячено проблемі генезису трактування поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Досліджено фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Визначення цих факторів сприяє кращому та більш повному розумінню самої сутності інвестиційної привабливості підприємства. Розглянуто погляди провідних науковців на визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Для поглиблення розуміння існуючої термінології було розібрано класифікацію інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова: інвестиції, інвестори, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість підприємства, зовнішні фактори, внутрішні фактори.

Статья посвящена проблеме генезиса трактовки понятия «инвестиционная привлекательность предприятия». Исследованы факторы внутренней и внешней среды, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия. Определение этих факторов способствует лучшему и более полному пониманию самой сущности инвестиционной привлекательности предприятия. Рассмотрены взгляды ведущих ученых на определение сущности понятия «инвестиционная привлекательность предприятия». Для углубления понимания существующей терминологии была разобрана классификация инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвесторы, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность предприятия, внешние факторы, внутренние факторы.

Due to the modern development, investment is an important element of the development of both the national economy and the economy in general. The attraction of investments ensures an increase in the indicators of the country's economic activity, scientific and technological progress, and rapid economic growth. The problems of investing in the economy have always been the focus of economic

science. The article is devoted to the problem of the genesis of the interpretation of the notion "investment attractiveness of an enterprise". The factors of internal and external environment, affecting the investment attractiveness of the enterprise. The definition of these factors contributes to a better and more complete understanding of the very essence of the investment attractiveness of the enterprise. The views of leading scientists in the definition of the essence of the concept of "investment attractiveness of the enterprise". To deepen the understanding of the existing terminology, the classification of the investment attractiveness of the enterprise was analyzed. The issue of activating investment processes for today is relevant for most countries of the world, and Ukraine is no exception. The current development of the Ukrainian economy is inextricably linked with investment processes, which are the driving force behind the integration of the economy into the world economy. Investment activity is one of the most important issues in the efficient operation of state enterprises and ensuring their competitiveness. Involve, use, or restrict investments, each enterprise's management determines according to its socio-economic and national characteristics. In order to find and attract the right investor to invest in cash, the company must offer attractive prospects for further expansion and development of production, and provide the effectiveness of investments. That is, the success of this belief and the involvement of an investor depend on the investment attractiveness of the enterprise. As a result of the study of selected topics, the concept of "investment attractiveness of the enterprise" was clarified and generalized since for today there is no single universal definition of its interpretation. Also during the study, the influence of direct factors of the internal and external environment on the attractiveness of the enterprise was considered. The most influential of these are the internal factors of the enterprise, among which: enterprise costs, personnel potential, the status of the property, financial resources, and capital structure, duration of the investment program. It should be noted that the problem of assessing the investment attractiveness of an enterprise can only be solved after identifying all the factors affecting its level both externally, i.e. on the part of the state, and internally, on the part of the enterprise itself. That is why the improvement of indicators of these factors will positively affect the investment attractiveness of the enterprise and the arrival of investments in general.

Keywords: investment, investors, investment activity, investment attractiveness of enterprise, external factors, internal factors.

Постановка проблеми. Питання активізації інвестиційних процесів на сьогоднішній день є актуальним для більшості країн світу, та Україна не є винятком. Сучасний розвиток економіки України нерозривно пов'язаний з інвестиційними процесами, які є рушійною силою інтеграції економіки у світове господарство. Інвестиційна діяльність є одним з найважливіших питань у ефективному функціонуванні підприємств держави та забезпеченні їх конкурентоспроможності. Залучати, використовувати чи обмежувати інвестиції керівництво кожного підприємства визначає відповідно до своїх соціально-економічних та національних особливостей. Щоб знайти та залучити потрібного інвестора, для інвестування грошових коштів, підприємство повинно запропонувати привабливі перспективи для досягнення подальшого розширення і розвитку виробництва та забезпечити ефективність вкладеним інвестиціям. Тобто успіх цього переконання та залучення інвестора залежить від інвестиційної привабливості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «інвестиційна привабливість підприємства» було предметом дослідження багатьох іноземних та вітчизняних авторів. Так, наприклад, С.О. Гуткевич, С.А. Естрин та О.О. Ястремська займалися вивченням впливу управління на ефективність інвестиційної діяльності підприємств. Напрямами дослідження І.О. Бланка,

С.А. Буткевича та А.А. Пересади були фінансова стратегія підприємства, управління активами, капіталом, інвестиціями, грошовими потоками та фінансовими ризиками. М.С. Герасимчук, У.Л. Шарп, В.П. Савчук та Т.А. Чернявська досліджували проблеми економіки промисловості, ефективності інвестицій та інвестиційної привабливості підприємства, екстенсивного та інтенсивного шляхів економічного зростання. Також питанням «інноваційної привабливості підприємства» займалися та досліджували такі вчені як В.І. Бочаров, Ф.В. Бандурін, Ф.П. Гайдучський, Г.М. Підлісецький, К.С. Берестовий, Д.А. Епштайн, та інші. Основи вивчення питання інвестиційної привабливості, започатковані авторами, потребують подальшого дослідження, дискусій та обговорень вчених-економістів.

Мета статті полягає у дослідженні, узагальненні та уточненні поняття «інвестиційна привабливість підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сучасної економіки жодної держави неможливий без активізації інвестиційної діяльності, пошуку та залучення надійних інвесторів, які б розміщували свої інвестиції на довгострокові терміни, забезпечуючи цим стабільний розвиток важливих ланок господарства. Тому забезпечення високих темпів економічного розвитку держави та підприємства, його ефективного функціонування, стійкого конкурент-

ного положення на ринку значною мірою залежить від обсягу вкладених фінансових засобів потенційних інвесторів та ефективності їх використання.

В процесі пошуку, вибору та залучення інвестиційних ресурсів важливу роль відіграє рівень інвестиційної привабливості підприємства. При цьому основним етапом становлення інвестиційної привабливості підприємства є визначення факторів впливу внутрішнього та зовнішнього характеру на неї та їх класифікація. Визначення факторів впливу, дає можливість краще зрозуміти сутність самої інвестиційної привабливості.

Ряд авторів [1; 2] при дослідженні та оцінці поняття інвестиційної привабливості підприємства більшу перевагу віддають показникам ринкової активності підприємства й акцентують увагу на таких критеріях як дохідність акціонерного капіталу, рівень дивідендів, курс акцій.

На наш погляд найбільш обґрунтованим є підхід тих вчених [3; 4; 5], які використовують більш широкий підхід та розглядають крім фінансового стану підприємства й інші показники, тому що інвестиційна привабливість об'єкта інвестування формується під впливом певних умов і факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Існує багато класифікацій факторів впливу на інвестиційну привабливість.

Розглянемо найбільш поширену класифікацію факторів впливу на інвестиційну привабливість [6]. Відповідно до цієї класифікації, всі фактори впливу на інвестиційну привабливість ділять на дві групи. До першої групи відносять фактори опосередкованого впливу, вони не піддаються впливу окремих підприємств,

тобто, на них можна впливати лише на державному рівні (зовнішні фактори). До другої групи належать фактори безпосереднього впливу підприємства на інвестиційну привабливість, на які підприємство саме може впливати та змінювати їх показники, характеристики тощо (внутрішні фактори). В Таблиці 1 подано перелік даних факторів, які в різній мірі впливають на інвестиційну привабливість підприємств.

Стосовно підприємства, важливішими для нього є внутрішні фактори або фактори безпосереднього впливу, оскільки саме завдяки ним воно саме здатне самостійно впливати на свою інвестиційну привабливість. Серед них найбільшу питому вагу займають такі показники, як: витрати підприємства, кадровий потенціал, стан майна, фінансових ресурсів та структура капіталу, тривалість інвестиційної програми.

Розглянувши фактори зовнішнього та внутрішнього характеру, що впливають на формування інвестиційної привабливості, можна зробити висновок, що оцінка інвестиційної привабливості підприємства це перш за все достовірна оцінка внутрішніх факторів впливу. Запропонована класифікація факторів впливу дає можливість ознайомитися з конкретним набором показників, які є найбільш впливовими при визначенні та формуванні поняття «інвестиційна привабливість підприємства».

Не зважаючи на відмінність підходів до формування поняття інвестиційної привабливості підприємства, кожне з понять має свої переваги та недоліки. Розглянемо декілька трактування цього поняття, від вітчизняних та іноземних авторів.

І.О. Бланк розглядає «інвестиційну привабливість підприємства» з позицій фінансового стану

Таблиця 1

Фактори впливу на інвестиційну привабливість

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
1. Географічне розташування та галузева приналежність	1. Виробнича програма та витрати підприємства
2. Наявність та доступність природних ресурсів	2. Управлінський облік, контролінг та маркетингова діяльність
3. Економічна та соціально-політична стабільність	3. Корпоративне управління та кадровий потенціал
4. Екологічна ситуація	4. Юридична діяльність
5. Культура та освіта населення	5. Виробничі технології
6. Інформаційне поле та нормативно-правова база	6. Стратегія розвитку та конкурентоспроможність
7. Темп інфляції	7. Унікальність об'єкту
8. Розвинута інфраструктура та можливість експорту	8. Стан майна, фінансових ресурсів та структура капіталу
9. Економічна свобода підприємств	9. Тривалість інвестиційної програми
10. Контрольні державні органи в сфері інвестування	10. Рейтинг підприємства в галузі

підприємства, як аналіз інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансових показників таких як: фінансова стійкість, прибутковість, ліквідність активів та оборотність активів [7]. Автор зосереджує увагу на напрямках інвестування та складових інвестиційної привабливості, що є перевагою цього підходу до визначення поняття. З недоліків є недостовірність інформації при аналізі фінансових показників, їх розрахунку у часі. Такого ж визначення приримується багато сучасних вітчизняних дослідників, серед яких В.Г. Федоренко, В.П. Савчук, А.П. Дука, І.П. Прилипка та ін.

Інвестиційна привабливість підприємства – це розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств, в якому відтворюються значення показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості інвестиційного об'єкта, оцінки ділової активності, оцінки ринкової активності, скориговані відповідно до їхньої вагомості, та інших факторів [8]. Так визначають це поняття спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств. Насамперед, цей підхід дозволяє оцінити багато аспектів господарської діяльності, що дають характеристику поточного стану об'єкта та не потребує значних витрат часу на проведення досліджень.

Л.О. Петкова та В.В. Проскурін розглядають інвестиційну привабливість як сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях [9]. Цьому підходу, на наш погляд, бракує чіткості та конкретності, що суттєво знижує його шанси застосування на практиці.

В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда вважають, що інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик фінансово-господарських та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів на основі формалізації оціночних методів [10]. Підхід передбачає однозначну можливість формалізації оціночних методів на рівні фінансового стану, що залишає поза увагою психологічні та соціальні аспекти даної проблеми.

В.В. Бочаров під інвестиційною привабливістю розуміє досягнення мінімального ризику при вкладенні грошей у цінні папери тільки тих підприємств, які є стабільними та забезпечать отримання високого прибутку [10]. Капіталовкладення у цінні папери дає змогу інвестору контролювати управління на підприємстві та отримувати постійний дохід у формі дивідендів. Але, на жаль, не всі підприємства можуть ефективно використовувати інструменти ринку цін-

них паперів. Наприклад, для підприємств України, ринок цінних паперів знаходиться на стадії становлення і є малоефективним.

Л.О. Чорна зводить визначення інвестиційної привабливості підприємства до взаємозв'язку двох характеристик: з боку психологічного змісту інвестицій і з боку психологічної форми (привабливості) [11]. На думку вченого, трактування поняття слід розуміти як сукупність економіко-психологічних характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства, які відповідають вимогам інвестора та забезпечують досягнення ефекту від вкладень при відповідному рівні ризику. Якщо застосувати це поняття на практиці, це буде дуже якісна оцінка інвестиційної привабливості, яка буде враховувати ще й такі аспекти як: привабливість продукції підприємства, кадрову, інноваційну, фінансову, територіальну, екологічну і соціальну привабливості, інвестиційний ризик.

І.В. Нападовська вважає, що інвестиційна привабливість – це системна сукупність потенційних можливостей вкладання коштів з метою отримання економічної ефективності у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором [12]. Такий підхід не містить співставлення цілей інвестора з їх можливостями без ризикової реалізації, а також не враховує ступінь готовності інвестора прийняти на себе цей ризик.

С.С. Донцов розглядає поняття «інвестиційна привабливість підприємства» як надійність отримання прибутку при вкладанні грошей в цінні папери підприємства [13]. Цей підхід враховує можливість інвестора приймати участь в управлінні підприємством, але не враховує майбутніх перспектив розвитку суб'єкта господарювання.

Я.Є. Задорожна та Л.П. Дядечко вважають, що інвестиційну привабливість слід визначити як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому економічного розвитку [14]. Цей підхід, на нашу думку, враховує дуже важливий момент – вимоги інвесторів, забезпечення яких є важливою умовою високої оцінки інвестиційної привабливості.

А.П. Гайдуцький розуміє під інвестиційною привабливістю підприємства сукупність характеристик, що дозволяють потенційному інвестору оцінити, наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіше інших для вкладення наявних капіталів [8].

Наданий нами перелік трактувань вітчизняних та іноземних авторів, поняття «інвестиційна привабливість підприємства» свідчить не лише про велику та різноманітну кількість підходів до розкриття змісту цього поняття, але і про незавершеність дослідження цієї проблеми, що потребує подальшого дослідження, дискусій та обговорень вчених-економістів.

Більшість авторів пов'язують трактування інвестиційної привабливості підприємства виключно з сукупністю фінансово-економічних характеристик діяльності підприємства, не враховуючи дуже важливі психологічний та соціальні аспекти.

На нашу думку, потрібно відзначити, що інвестиційна привабливість підприємства – це самостійна економічна категорія, що характеризується комплексом таких показників як: ефективність фінансового сегменту підприємства, прибутковість капіталу, рівень виплачуваних дивідендів, соціальні, інформаційні, техніко-організаційні та інші показники, на основі яких можна прийняти об'єктивне рішення про доцільність вкладання коштів у певний інвестиційний об'єкт.

Для уточнення та поглиблення розуміння існуючої термінології доцільно буде уточнити та розібрати класифікацію інвестиційної привабливості підприємства. Відповідно до цього нами пропонуються наступна класифікація у Таблиці 2.

Далі розглянемо більш детально окремі види інвестиційної привабливості підприємства відповідно до наведеної класифікації.

З позицій суб'єктів оцінки виділяють наступні види оцінки інвестиційної привабливості підприємства [15]:

1. Внутрішня оцінка інвестиційної привабливості, що здійснюється самим підприємством, яке одночасно може виступати і як об'єкт, і як

суб'єкт інвестування, оскільки збіг наявності вільних коштів і вигідних напрямків укладень передбачає само інвестування.

2. Зовнішня оцінка інвестиційної привабливості, яка може здійснюватися потенційними інвесторами (оцінюються вигоди багатьох варіантів вкладення капіталу та спинаються на найбільш ефективному) та державою (передбачення розвитку певних галузей для здійснення своїх регулятивних функцій).

За типом інвестора розділяють інвестиційну привабливість для портфельного (кредитного) та інституційного інвестора:

1. Для кредитного інвестора в розгляді інвестиційної привабливості пріоритетом буде рівень його платоспроможності.

2. Для інституційного інвестора (інвестиційні компанії, фонди) акценти зміщуються у бік ефективності господарської діяльності підприємства та зростання його вартості.

За часовим горизонтом оцінки виділяють перспективну та поточну інвестиційну привабливість підприємства [15]:

1. Перспективна інвестиційна привабливість – це ймовірність досягнення висунутих цілей інвестування, яка виражається в індивідуальних очікуваннях потенційних інвесторів. Перспективна оцінка дозволить керівництву не тільки визначити доцільність існування підприємства, але й слабкі місця.

2. Поточна інвестиційна привабливість – це ситуативна характеристика підприємства на момент проведення оцінювання.

За підходом до проведення оцінювання класифікують психологічну та фундаментальну інвестиційну привабливість:

1. Психологічна інвестиційна привабливість – є результатом відображення привабливості підприємства в очах конкретного інвестора, що склалася в результаті ряду

Таблиця 2

Класифікація інвестиційної привабливості підприємства [15]

1. З позиції суб'єктів оцінки: – внутрішня оцінка – зовнішня оцінка
2. За типом інвестора: – інвестиційна привабливість для портфельного інвестора – інвестиційна привабливість для інституційного інвестора
3. За часовим горизонтом оцінки: – перспективна інвестиційна привабливість – поточна інвестиційна привабливість
4. За підходом до проведення оцінювання: – психологічна інвестиційна привабливість – фундаментальна інвестиційна привабливість
5. За метою оцінювання: – незалежне функціонування об'єкта оцінювання – залежно від характеру подальшого функціонування об'єкта оцінювання

як об'єктивних статистичних даних, так і суб'єктивних вимог інвестора.

2. Фундаментальна інвестиційна привабливість – це така характеристика інвестиційної привабливості, яка виступає базисом для прийняття інвестиційних рішень. Традиційно до цього базису відносять економічні та матеріальні складові інвестиційної привабливості.

За метою оцінювання інвестиційну привабливість підприємства пропонується поділити на наступні складові [15]:

1. Незалежне функціонування об'єкту. Такі мети оцінювання відповідають цілі інвесторів з погляду на отримання доходів від фінансово-господарської діяльності підприємства.

2. Залежно від характеру подальшого функціонування об'єкту. Інвестиційна привабливість може бути оцінена з врахуванням цілей потенційних інвесторів щодо горизонтальної чи вертикальної інтеграції існуючого підприємства (при цьому обов'язкове врахування ефекту синергізму) чи подальшого продажу об'єкту (при цьому додатково враховуються можливості інвестора по вдосконаленню управління об'єктом інвестицій і тим самим збільшенням його ринкової вартості).

Зазначена класифікація інвестиційної привабливості підприємства дає можливість зро-

бити висновок про те, що метою оцінювання інвестором певного інвестиційного об'єкта в основному є аналіз поточного фінансового стану підприємства, що не дає в повній змозі оцінити весь його потенціал.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті дослідження обраної тематики було уточнено та узагальнено поняття «інвестиційна привабливість підприємства», оскільки на сьогоднішній день не існує єдиного універсального визначення його трактування. Також під час дослідження було розглянуто вплив безпосередніх факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на привабливість підприємства. Найвпливовішими з яких є внутрішні фактори підприємства, серед яких: витрати підприємства, кадровий потенціал, стан майна, фінансових ресурсів та структура капіталу, тривалість інвестиційної програми. Необхідно зауважити, що проблема оцінки інвестиційної привабливості підприємства може бути вирішена лише після визначення усіх факторів, що впливають на її рівень як зовні, тобто з боку держави, так і із середини, із боку самого підприємства. Саме тому, покращення показників цих факторів позитивно вплине на інвестиційну привабливість підприємства та прихід інвестицій в цілому.

Список використаних джерел:

1. Білошакко В.А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Цінні папери України. 2002. № 20. 21 с.
2. Лещенко М.І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства. Ринки цінних паперів. 2001. № 14 (197). С. 6-7.
3. Фльорко В.А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: проблеми врахування ризику і зниження його рівня. Регіональна економіка. 2003. № 4. 254 с.
4. Малова Т.Л., Сільверстова Л.С. Розвиток методичних засад рейтингової оцінки інвестиційної привабливості акціонерних підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 2 (20). 15 с.
5. Юхимчук С.В., Супрун С.Д. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. Фінанси підприємств. 2003. № 1. С. 11-12.
6. Електронне фахове видання «Ефективна економіка». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2132>
7. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент. – К.: МП «ІТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Лимитед». 1995. 448 с.
8. Підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Петкова Л.О., Проскурін В.В. Муніципальні інвестиції та кредити. Навчальний посібник. Київ. 2006. 158 с.
10. Інвестиційна привабливість підприємства. URL: <http://www.in.gov.ua/>
11. Іванов С.В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіону / Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. 2004. Т.21, № 191. С. 100-103.
12. Крейніна М.Н. Аналіз фінансового стану та інвестиційної привабливості акціонерних товариств у виробництві, будівництві та торгівлі 1994. 256 с.
13. Донцов С.С. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства через аналіз надійності його цінних паперів. Фінансовий менеджмент. 2003. № 3. С. 78-84.
14. Задорожна Я.Є., Дядечко Л.П. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства як напрямок залучення інвестиційних ресурсів. Інвестиції: практика та досвід. 2007. № 2. С. 32-35.
15. Електронне фахове видання «Ефективна економіка». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=262>

Трут О.О.кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту

Львівського торговельно-економічного університету

ЛІНІЙНИЙ КЕРІВНИК ЯК СУБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розкрито переваги концепції управління результативністю організації. Обґрунтовано визначальну роль лінійного керівника в процесі управління результативністю організації. Визначено конкретні функції лінійного менеджера організації в цьому процесі. Аргументовано засоби лінійних керівників в процесі управління результативністю організації. Адаптовано матрицю професійних компетенцій управлінських працівників.

Ключові слова: компетентності, керівник, менеджмент, організація, професіоналізм, результат, результативність, цілі, управління.

Раскрыто преимущества концепции управления результативностью организации. Обосновано определяющую роль линейного руководителя в процессе управления результативностью организации. Определены конкретные функции линейного менеджера организации в этом процессе. Аргументировано средства линейных руководителей в процессе управления результативностью организации. Адаптировано матрицу профессиональных компетенций управленческих работников.

Ключевые слова: компетентности, руководитель, менеджмент, организация, профессионализм, результат, результативность, цели, управление.

The convincing arguments for the practical use of tools and instruments of the performance management concept by domestic managers are its proven advantages: the ability to distribute among employees a unified understanding of the organization's mission and its values; the ability to specify what result should be provided by each employee and how; the strengthening of employees' motivation and responsibility; the opportunity to lay the foundation for developing the individual plans of development and improvement; the employees' possibility to track their own performance and managers' possibility to evaluate the performance of subordinates; the providing of feedback. The role of a line manager in the performance management system is crucial, and normally it is not possible to impose it. The introduction of this system by line managers should be their personal decision, based on the understanding of the benefits of the performance management to them personally and to the entire organization. The concept of the performance management equips line managers with tools, the application of which is necessary and sufficient prerequisites for its successful implementation: the leadership starting with the upper level of organization management; the involvement of line managers in the development and implementation of the performance management process; the use of competencies in the performance management as a key indicator for evaluating the results of managers' work; the use of a 360-degree feedback; the regular monitoring of staff feedback on performance management and troubleshooting; the systematic training of managers in performance management skills; the continuous mentoring and support of each manager as an addition to formal training. The leadership is the main and essential prerequisite for implementing the performance management system in an organization. The performance management system works perfectly if it is run by competent managers. Therefore, the performance management and skills needed for this must be an integral part of initial and continuing training as well as managers' advanced training. While creating the performance management system, managers should first of all take into account the interests of employees and inform them of what way this will be done. The solving of this problem is possible from the point of view of the interested parties. This approach implies that a divergence of interest is possible and is implemented in accordance with the principles of morality and justice. Managers need to strengthen their performance management with a set of values and the vision that would explain to employees what attitude towards themselves and their management' attitude to their work they can expect. A lot of employees at domestic organizations associate the performance management with the values of an organization and see the reflection of this complex in the behavior which they expect of their managers. Line managers need to take into account the ethical aspect of the performance management, which is revealed most in assessing the achieved level of performance. While assessing the employees' performance, managers should consider not only the results, but also the conditions in which these results were achieved, and the impact of the

system in which the work was performed, and other external factors. At the same time, the key factors are the quality of managers' managerial work and their interest in the development of their subordinates. Implementation of the performance management system by line managers is accompanied by the following typical obstacles and errors: the neglecting of system factors; the inconsistency of the evaluation process; the erroneous focus on financial rewards; the consideration of the methodology of performance management as a tool for oppressive or repressive control.

Keywords: competencies, manager, management, organization, professionalism, result, performance, goals, control.

Постановка проблеми. Зміцнення ринкових відносин в національній економіці України, євроінтеграційні економічні процеси спонукають як теоретиків, так і менеджерів-практиків до пошуку та запровадження сучасних інноваційних технологій управління, зокрема, і методології *управління результативністю організації*. Управління результативністю – це управлінська політика чи діяльність, що сприймається вищим керівництвом як засіб підвищення результативності організації і є інструментом менеджерів, а не відділу управління персоналом. До того ж практична реалізація цієї концепції вимагає врахування передумов і вирішення низки проблем. Провідні дослідники найактуальнішою проблемою визнають *готовність і здатність лінійних керівників управляти результативністю*. «Якщо її не вирішити, впровадження управління результативністю закінчиться провалом», – зазначають вчені М. Армстронг, А. Берон [2, с. 33-34].

Переконливими аргументами необхідності запровадження в практику управління українськими менеджерами засобів та інструментів концепції управління результативністю є її *доведені переваги*: здатність поширити серед співробітників єдине розуміння місії організації та її цінностей; спроможність уточнити який результат повинен забезпечити кожен співробітник і яким чином; посилення мотивації та відповідальності співробітників; змога закласти основу розробки індивідуальних планів розвитку і вдосконалення; можливість співробітників відстежувати власну результативність, а керівникам – оцінювати результативність підлеглих; забезпечення зворотного зв'язку [2, с. 32]. Втім, варто зауважити, що більшість вітчизняних керівників не усвідомлює значимості та їхньої ролі в побудові ефективних сучасних систем менеджменту, свідомо чи несвідомо нехтуючи знаннями світової теорії менеджменту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Автори концепції управління результативністю американські вчені М. Армстронг, А. Берон зазначають, що це справа *лінійних керівників*. Це не методика управління персоналом в арсеналі кадрової служби організації. Процес управління результативністю в кінцевому підсумку є корисним чи поганим настільки,

наскільки добрі чи погані менеджери, які його здійснюють. Одні з них в цьому аспекті значно випереджають інших, але ви можете дати їм на допомогу чимало інструментів [1; 2].

На думку Г. Кокінза, «...сьогодні керівники, які звикли командувати і тримати все під своїм контролем, котрі хочуть бачити в своїх підлеглих фізичну силу, а не мізки, стикаються з серйозними проблемами. Зрештою, все роблять люди, а не комп'ютери або машини, які виступають лише як засоби досягнення результатів. І більшість працівників далеко не в захваті від того, що кожен їх крок контролюється. *Кращі результати показують люди і команди, які керують самі собою, будучи забезпечені певним напрямом і своєчасним зворотним зв'язком. Менеджмент створює вартість і досягає результатів, розвиваючи здібності людей*» [4, с. 68].

Як зазначають російські вчені І. Немировський, І. Старожукова, «в основі управління результативністю лежить розвиток довірливих, плідних, і в той же час взаємно вимогливих відносин, при яких будь-які проблеми можна обговорювати відкрито і на благо результатів. Результати досліджень показують, що найбільше результативність співробітника залежить від того, які у нього стосунки з безпосереднім керівником. Причому абсолютно ніякого значення не має, працює співробітник в одній з найбільших міжнародних компаній або в компанії зі штатом у 30 осіб» [5, с. 49].

Завдання менеджерів в системі управління результативністю полягає в їх умінні ефективно керувати власними командами. Тому, на нашу думку, *передумовами запровадження системи управління результативністю організацій українськими менеджерами є не лише наявність лідерських здібностей і навичок професійного управління, але і можливість самостійно наймати і формувати команду односторонців – виконавців, що, на жаль, не завжди реально в умовах української дійсності*.

Метою статті є обґрунтування визначальної ролі та функцій лінійного менеджера у формуванні системи управління результативністю організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль лінійного керівника в системі управління результативністю є визначальною, і переважно

її нав'язати неможливо. Впровадження цієї системи лінійними менеджерами має бути їх особистим рішенням, що ґрунтується на розумінні переваг управління результативністю для них особисто й для всієї організації. Концепція управління результативністю озброює лінійних менеджерів *засобами*, застосування яких є необхідними і достатніми передумовами її успішної реалізації:

- лідерство, починаючи з верхнього рівня управління організацією;
- залучення лінійних керівників до розробки та реалізації процесу управління результативністю;
- використання компетенцій в управлінні результативністю як ключового показника оцінювання результатів праці менеджерів;
- зворотний зв'язок за методом «360 градусів» або атестація керівників підлеглими;
- регулярний моніторинг відгуків співробітників щодо управління результативністю та усунення недоліків;
- систематичне навчання менеджерів навичкам управління результативністю;
- постійне наставництво та підтримка кожного менеджера, як доповнення до формального навчання [2; 4].

Варто погодитися з тим, що *лідерство* є головною і необхідною передумовою запровадження системи управління результативністю в організації. «Менеджменту організації потрібно відучитися від традиційних способів ведення бізнесу. Тепер керувати підприємством варто, орієнтуючи себе, своїх клієнтів і постачальників в одному стратегічному напрямку. Роль лідера полягає в тому, щоб визначити цей напрямок і мобілізувати людей за собою. Між управлінням і лідерством існує велика різниця. Лідерство часто визначається як напрямок, приведення у відповідність, розроблення бачення, винагорода, ентузіазм, вміння надихнути людей. На противагу цьому управління асоціюється з виконанням. Уміння прорахувати ризик і прийняти з урахуванням цього ризику рішення розмежовує управління і лідерство. Для управління характерно уникнення ризику, лідери йдуть на нього. Ефективне лідерство буде досягнуто шляхом усунення ризиків або зменшення їх до мінімального рівня з точно розрахованими шансами на успіх. Невпевненість і ризик завжди присутні, але їх можна зменшити. Менеджери, що уникають ризиків, можуть стати лідерами, якщо будуть відважними, щоб піти на прорахований ризик» [4, с. 17-18].

Система управління результативністю відмінно працює, якщо нею займаються *компетентні менеджери*. Ті, хто не повною мірою відповідає поведінковим вимогам до їх посади,

знають труднощів, оскільки в межах цього підходу повинні приймати певні рішення ділового характеру і розумно їх обґрунтовувати.

Варто зазначити, що питання формування відповідних *професійних компетенцій* менеджерів активно обговорюються в науковій та науково-практичній літературі як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Зокрема, дослідження компетенцій менеджерів та факторів, що їх забезпечують, провадять українські науковці А. Алексюк, О. Беленкова, І. Бех, М. Євтух, І. Прокопенко, О. Романовський, Л. Холод та ін.; компонентний склад компетентності фахівця з управління та окремих складових професіоналізму сучасного менеджера, а саме: комунікативної – Г. Данченко, В. Черевко; організаторської – М. Байрамукова; правової – В. Олійник; іншомовної – Л. Волков; психологічної – Л. Возняк.

Зарубіжні вчені М. Вудкок та Д. Френсіс в роботі «Розкутий менеджер» сформулювали одинадцять базових характеристик, необхідних для умілого та ефективного керівника в сьогоденних умовах організації бізнесу, а саме: здатність керувати собою, розуміти особистісні цінності, мати чіткі цілі, звертати увагу на постійне особистісне зростання, мати розвинені навички вирішення проблем, бути винахідливими, здібними до інновацій, володіти високою здатністю впливати на оточення, знати сучасні підходи до управління, мати хист до керування, вміння навчати підлеглих, моделювати та формувати ефективні робочі групи [3, с. 48].

Викликає інтерес піраміда професійних компетенцій організації за організаційно-посадовими рівнями, розроблена українським науковцем В. Приймаком (табл. 1) [6, с. 50].

Проте сумнівним є надання топ-менеджменту виконання функцій оперативного менеджменту, адже це прерогатива менеджерів низового рівня управління. Також, на наш погляд, не зовсім доречним для фахівців управління є лідерство, адже, предметом їх професійної діяльності є інформація. До того ж ми вважаємо, що для лінійного менеджменту обов'язковою притаманною функцією мотивації.

Оскільки нами обґрунтована доцільність впровадження українськими менеджерами в практику їх професійної діяльності концепції управління результативністю, то модифікована нами матриця професійних компетенцій управлінських працівників організації матиме такий вигляд (табл. 2):

Надумкуросійських вчених І. Немировського, І. Старожукової, авторів праці («Выдающийся руководитель. Как обеспечить бизнес-прорыв и вывести компанию в лидеры отрасли»), «... вміння ефективно керувати – це не вроджена

Таблиця 1

Піраміда професійних компетенцій організації за організаційно-посадовими рівнями

	Оперативний менеджмент	Лідерство	Проектний менеджмент	Процесне управління	Системне управління	Мотивація	Стратегічне управління
Топ-менеджмент	+	+	+	+	+	+	+
Керівники бізнес структур, підрозділів, філій	+	+	+	+	+	+	
Менеджери за напрямками	+	+	+	+	+		
Лінійний менеджмент	+	+	+	+			
Менеджери робочих груп	+	+	+				
Фахівці	+	+					

Таблиця 2

Матриця професійних компетенцій менеджерів за рівнями управління

	Оперативний менеджмент	Лідерство	Проектний менеджмент	Процесне управління	Системне управління	Мотивація	Стратегічне управління	Управління результативністю
Топ-менеджмент		+	+	+	+	+	+	
Керівники бізнес структур, підрозділів, філій	+	+	+	+	+	+		
Менеджери за напрямками	+	+	+	+	+	+		
Лінійний менеджмент	+	+	+	+	+	+		+
Менеджери робочих груп	+	+	+			+		+
Фахівці	+							

якість, а навик, якого можна і потрібно набути в процесі роботи. В управлінні, так само як і в спорті або будь-якій іншій справі, є свої базові прийоми, навички і принципи – фундамент, на якому будується менеджмент як професія. І як в будь-якій іншій професії в менеджменті є свої стандарти» [5, с. 120].

Дослідження вчених переконливо свідчать, як важливо для життєздатності політики управління персоналом (як, втім, і будь-якого іншого бізнес-процесу), щоб лінійні керівники схвалювали її і були здатні її втілювати. Переконати лінійних керівників у доцільності управління результативністю можна *декількома способами*:

1. Активне просування керівниками ідеї про те, що управління результативністю є невід'ємною частиною *процесу управління організацією взагалі*.

2. Залучення лінійних керівників до розробки і вдосконалення процесів управління результативністю – в складі проектною командою або як учасників пілотних досліджень.

3. Застосування вміння управляти результативністю як ключового критерію під час оцінювання результативності роботи менеджера.

4. Організування зворотного зв'язку методом «360 градусів» для оцінювання здатності лінійних керівників управляти результативністю під час роботи зі своїми підлеглими і для виявлення на індивідуальній основі недоліків, які потребують усунення.

5. Регулярні дослідження відгуків співробітників на управління результативністю, що дозволяють виявити всі недоліки і розробити заходи щодо їх усунення.

6. Систематичне формальне навчання менеджерів необхідним навичкам управління результативністю.

7. Коучинг і допомога менеджерам на індивідуальній основі на додаток до формального навчання.

8. Ділове партнерство відділу управління персоналом і лінійних керівників [1; 2; 4].

Більшість дослідників проблеми впровадження системи управління результатив-

ністю організації зазначають, що «*управляти результативністю складно*». Про це потрібно пам'ятати, створюючи цю систему і приймаючи вище перелічені прийоми для розвитку необхідних здібностей у лінійних керівників. Цей аспект вимагає постійної уваги. Недостатньо організувати для *менеджерів* одноденний семінар з визначення цілей і проведення атестації. Управління результативністю і необхідні для цього навички повинні бути невід'ємною частиною початкового і тривалого навчання та підвищення кваліфікації менеджерів. Вони мають розуміти, для чого потрібні ці навички – особливо, яка від них користь особисто їм у їхній управлінській діяльності і досягненні власних цілей.

Важливо не забувати про завдання професійного зростання співробітників, але оскільки цей аспект діяльності оцінюється і є однією з ключових компетенцій для будь-якого лінійного керівника, він вважається важливою частиною функцій менеджера. Очевидно, що одні справляються з цим завданням набагато краще за інших. Для тих, хто не справляється, його заносять в індивідуальний план розвитку. Наприклад, їм потрібно навчитися управляти результативністю, що не відповідає очікуванням, краще визначати потреби співробітників у навчанні або розробляти для них індивідуальні плани розвитку.

Українські практики-менеджери повинні усвідомити, що впровадити й налагодити функціонування системи управління результативністю – мабуть, одне з найскладніших завдань, яке їм доводилося коли-небудь вирішувати. Створюючи систему управління результативністю, менеджерам насамперед варто *враховувати інтереси співробітників* й інформувати, в який спосіб це буде зроблено. Можна організувати спеціальні тренінги та програми з підвищення лояльності та поліпшення комунікації. Ці програми мають першочергове значення для ефективного впровадження та використання системи управління результативністю.

Вирішення цього завдання є можливим з погляду *зацікавлених сторін*. Цей підхід передбачає, що розходження інтересів можливе, і реалізується згідно з *принципами моральності та справедливості*. Керівництву необхідно прислухатися до думок усіх зацікавлених осіб і діяти відповідно. Але й керівництво – зацікавлена сторона, і було б нерозумно вимагати від менеджерів, щоб вони відмовилися від права мати власні очікування і здійснювати ту чи іншу стратегію. Тому процес управління результативністю повинен ґрунтуватися на таких *моральних принципах*: повага до особистості;

взаємна повага; справедливість процедури; прозорість прийняття рішень.

Менеджерам необхідно зміцнювати управління результативністю комплексом цінностей та баченням, яке пояснювало б співробітникам, якого ставлення до себе і керівництва своєю роботою вони можуть очікувати. Багато співробітників українських організацій пов'язують управління результативністю з цінностями організації і бачать відображення цього комплексу в поведінці, яку очікують від своїх менеджерів.

Менеджери мають ясніше уявляти, як у співробітників формується *почуття своєї індивідуальності*, особливо, що є його первинним джерелом. Що його формує – організація, в якій працює людина, його команда, професія або клієнти? Відповідь на це питання орієнтуватиме менеджерів, які чинники стимулюють його краще працювати, а головне – охоче ділитися знаннями та досвідом задля досягнення цілей і завдань організації.

Дослідники проблеми впровадження системи управління результативністю стверджують, що на практиці часто відбувається ототожнення цієї системи з абсолютно механічними системами атестації чи рейтингу з метою оплати за результатом. Оцінювання – та сама сфера, в якій управління результативністю часто зазнає провалу. Лінійні менеджери повинні переконатися у вагомості обраних критеріїв оцінювання успіху своїх співробітників. Інакше виникне неминучий розрив між риторикою і реальністю – між заявами про нову систему і тим, чого насправді вдається досягти з її допомогою.

Керівник, який не вникає в результати роботи людей, не оцінює і не диференціює їх, відповідно, не диференціює і оплату праці, є знахідкою для малоефективних працівників. Керівники з таким підходом сприяють тому, що співробітники з незадовільними результатами роботи отримують стільки ж, що і працівники, які досягають кращих результатів. Іноді проблема неефективної діяльності дійсно пов'язана з тим, що людині байдужа її робота: їй однаково, виконає вона її чи ні, наскільки якісно та ефективно. Але частіше проблема неефективності та низької старанності людей виникає через те, що у людини існують якісь проблеми і перешкоди на шляху досягнення результату.

Своєю чергою, високоефективні співробітники не зможуть працювати з керівником, який не розуміє, хто з працівників, що робить і яких результатів досягає. Чи не оцінює, наскільки великий вплив окремих співробітників на результати компанії або відділу, відповідно, не заохочує високоефективних людей. Ефек-

тивні співробітники завжди шукають сильних менеджерів, які допоможуть їм досягти успіху і отримати гідну винагороду за високі результати [5, с. 247-250].

Лінійним менеджерам потрібно враховувати й етичний аспект управління результативністю, що розкривається найбільше в оцінці досягнутого рівня результативності. Основними чинниками, що визначають справедливість процедур оцінювання результативності працівників є: належна увага до погляду співробітника, усунення особистої упередженості або симпатії до нього, застосування одних і тих же критеріїв оцінювання до всіх співробітників, швидкий зворотний зв'язок зі співробітниками щодо прийнятих рішень і вичерпне пояснення причин прийняття конкретного рішення.

Необхідно довести до відома лінійних керівників, що під час оцінювання результативності співробітників вони мають враховувати не тільки результати, але й умови, в яких ці результати досягалися, і вплив системи, в якій виконувалася робота, та інші зовнішні фактори. Водночас визначальними факторами є якість керівної роботи менеджерів та їх зацікавленість у розвитку своїх підлеглих.

Впровадження системи управління результативністю лінійними менеджерами супроводжують такі *типові перешкоди і помилки*: ігнорування системних факторів; неузгодженість процесу оцінювання; помилкове зосередження на фінансову винагороду; розгляд методології управління результативністю як інструменту деспотичного або репресивного контролю.

Висновки. Отже, управління результативністю є невід'ємною частиною *процесу управління організацією взагалі*. Лінійний керівник є фундатором і насамперед організатором процесу управління результативністю. Якісне управління результативністю – це інструмент, що допомагає лінійним менеджерам більш ефективно здійснювати свою керівну функцію. Для забезпечення та підвищення індивідуальної результативності конкретного працівника лінійним керівникам науковці рекомендують:

1. Конкретизувати очікування від роботи співробітника.

2. Прищепити відповідальність за результати роботи. Якщо є незадоволеність його роботою – визначати, в чому конкретно полягає невідповідність фактичного і бажаного виконання дорученої роботи.

3. Спонукає планувати свою роботу.

4. Усунути перешкоди, що заважають виконати цю роботу потрібним чином, і забезпечити ресурсами.

5. Повідомити про відповідні наслідки результатів роботи співробітника: заохочення працівників, які добре виконують роботу, покарання тих, які працюють погано.

6. Забезпечити зворотний зв'язок, що допомагає співробітникові взнати, наскільки добре чи погано він працює (це забезпечить 80 % результату), що необхідно припинити робити, які ще існують варіанти досягнення мети.

7. Вивчення передового досвіду та досвіду роботи конкурентів, постійне навчання менеджерів на семінарах, вебінарах.

Список використаних джерел:

1. Армстронг М. Управление результативностью: Система оценки результатов в действии / М. Армстронг, А. Берон; [пер. с англ.]. М.: Альпина Паблшер, 2014.
2. Армстронг М. Performance management. Управление эффективностью работы / М. Армстронг, А. Берон; [пер. с англ.]. [2-е изд.]. М.: Hippo Publishing, 2007. 384 с.
3. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер: для руководителя-практика / М. Вудкок, Д. Фрэнсис; [пер. с англ.]. М., 1991. 365 с.
4. Кокинз Г. Управление результативностью. Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Кокинз. М.: Альпина Паблшер, 2015. 316 с.
5. Немировский И. Выдающийся руководитель. Как обеспечить бизнес-прорыв и вывести компанию в лидеры отрасли / И. Немировский, И. Старожукова. М.: Интеллектуальная литература, 2015. 398 с.
6. Приймак В. Модель професійних компетенцій сучасного менеджера. Економіка. 2012. № 137. С. 49-51.

Хайло Я.М.

доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ТА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті викладені питання удосконалення інформаційного забезпечення процесу управління використанням і економією ресурсів галузевого підприємства. Наведено концепцію організації регулярного контролю і управління ресурсозбереженням. Визначено склад системних задач, розглянуті рішення по їх практичній реалізації і схеми інтеграції в інформаційне середовище управління підприємством.

Ключові слова: управління ресурсозбереженням, процесне моделювання, реінжиніринг, процесне управління, контролінг, системні завдання.

В статье изложены вопросы совершенствования информационного обеспечения процесса управления внедрением и экономией ресурсов отраслевого предприятия. Приведены концепцию организации регулярного контроля и управления ресурсосбережением. Определен состав системных задач, рассмотрены решения по их практической реализации и схемы интеграции в информационную среду управления предприятием и структура АСУП.

Ключевые слова: управление ресурсосбережением, процессное моделирование, реинжиниринг, процессное управление, контролинг, системные задачи.

Resource saving management on the water supply and sewage enterprises can be interpreted as system approach to efficient resources using and saving by responsible executives in the spheres of production and management of the enterprise. It should be noted that in the current system of enterprise management, the task of managing resources and (or) managing resource saving remain unformalized, deprived of systemic decision and regularity. This fact reflects the disadvantage of the traditional management system, which is one of the actual issues of management practice. At present, the tasks of operational resource planning, accounting and control are carried out by financial and economic services (FES) enterprises that use accounting data to solve these problems. It is known that any system has its structure, interconnections, and most importantly, the idea – the purpose for which the assessment of the situation takes place, the analysis of the effectiveness of interconnections, the development of the concept and a set of concrete actions, so the inclusion of intellectual resources in the resource saving strategy completes the structure components of the concept of resource management. The paper describes the actual process of resources managing of the enterprise and identifies the ways and possibilities for its improvement. The concept of resource saving management is proposed, taking into account modern trends of management. The integrated organizational and management project including questions of methodical, informational and organizational support of the resource management and resource saving system is developed, which is advisable to implement as a pilot project. The practical significance of the process management implementing is determined. The problem of combining process and functional (structural) approaches in the management system of the enterprise is investigated. The effective algorithm of resources system control for process and structural approaches to operational management is offered.

Keywords: resource saving management, process modelling, reengineering, process management, controlling, system tasks.

Постановка проблеми. Управління ресурсозбереженням на підприємстві водопровідно-каналізаційного господарства може інтерпретуватися, як заходи системного забезпечення організації рішень щодо ефективного використання ресурсів і їх економії відповідальними

виконавцями робіт в сферах виробництва і управління підприємством (тобто в процесах його діяльності).

Процес управління корпоративними ресурсами підприємства, можна уявити, і охарактеризувати, у вигляді чотирьох комплексів функцій:

- обліково-розрахункова і планово-контрольна;
- організації та проведення робіт;
- адміністративного управління забезпеченням і розподілом ресурсів;
- адаптивного механізму управління енергозбереженням.

В даний час, завдання оперативного і операційного планування ресурсів, обліку та контролю за їх використанням, здійснюються фінансово-економічними службами (ФЕС) підприємства, які для вирішення цих завдань користуються даними бухгалтерського та управлінського обліку. Зазначені дані, без проведення організаційного моделювання процесів, функціонально-вартісного аналізу і модифікації управлінського обліку, можуть давати тільки структурно орієнтовані (на елементи оргструктури) результати. Організація робіт та відповідальність за ефективне раціональне використання ресурсів забезпечується керівниками підрозділів, які, взаємодіючи з іншими організаційними елементами-учасниками процесу, діють в інтересах показників власного підрозділу, а не показників результативності процесу.

Адміністративне управління всіма видами ресурсів і робіт здійснюється на підставі даних ФЕС про витрати підрозділів, і самих підрозділів про обсяги та якість робіт. Періодичність фінансово-економічної інформації, «прив'язана» до звітних періодів, позбавляє управління можливості своєчасної та сфокусованої на процес діяльності реакції на використання ресурсів.

Необхідно відзначити, що, у сформованій системі управління підприємством, завдання управління ресурсами і (або) управління ресурсозбереженням залишаються неформалізованими, позбавленими системного рішення і регулярності. Цей факт відображає недолік традиційної структурної системи управління підприємством ефективно розпоряджатися його ресурсами, що є однією з актуальних проблем практики управління [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Тематика дослідження проблем ресурсозбереження не обділена увагою науковців. Вагові напрацювання цих питань є і в галузі ВКГ. Ресурсозбереженню і управлінню витратами присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Г. Нив, М. Хаммер, Д. Чампи, В.Г. Єліферов, В.М. Бабаєв, О.В. Димченко, С.І. Плотницька, Т.В. Момут, Г.М. Семчук, Т.П. Юр'єва, В.П. Полуянов, Т.М. Качала, Т.П. Гладчук, В.А. Петросов, Б.І. Беззубко та інші.

Разом з тим нові умови і нові можливості вимагають подальшого наукового пошуку щодо вирішення проблем ресурсозбереження.

Мета роботи – охарактеризувати актуальний процес управління ресурсами галузевого підприємства. Визначити шляхи і можливості його вдосконалення. Запропонувати концепцію управління ресурсозбереженням з урахуванням сучасних тенденцій розвитку менеджменту.

Основний матеріал досліджень. Новий концептуальний підхід до вирішення проблеми висуває ряд питань, опрацювання яких визначає можливість оптимізації сформованого інформаційного забезпечення, що створює передумову для постановки і системного вирішення завдань ефективного управління ресурсами, в їх числі:

1. Актуальні можливості аналізу і оцінки ефективності використання ресурсів підприємства.

2. Розширення інформаційно-аналітичних можливостей контролю і оцінки ефективності використання ресурсів, запровадженням додаткових, структурно-орієнтованих, розрахункових, показників економіки підрозділів.

3. Розширення інформаційно-аналітичних можливостей, введенням розрахункових показників комерційних втрат підприємства.

4. Розширення інформаційно-аналітичних можливостей, введенням процесного обліку витрат, процесної собівартості, впровадженням локального процесного управління (на найбільш ресурсоемних процесах).

5. Визначення складу завдань і методики вирішення завдань управління ресурсозбереженням [3].

6. Вироблення практичного алгоритму і системних рішень з управління ресурсозбереженням і їх інтеграції в систему управління підприємством.

Інформаційні та методичні джерела формування концепції управління ресурсозбереженням підприємства зображені на рисунку 1, вони утворюють основні організаційно-економічні напрямки концептуального вирішення проблеми.

Практичні кроки, спрямовані на здійснення рішень по оптимізації організаційно-економічного управління ресурсозбереженням і їх інтеграції в систему управління підприємством можна сформулювати наступним чином:

– розробити методично, і організувати збір, зберігання, обробку та аналіз інформації про використання ресурсів і можливості ресурсозбереження структурними підрозділами підприємства в їх операційної діяльності і підприємства в його фінансово-економічної діяльності. Використовувати для цього дані бухгалтерського та управлінського обліків з доопрацьованій системою показників ефективності використання ресурсів;



Рис. 1. Інформаційні методичні джерела формування концепції управління ресурсозбереженням підприємства

– формалізувати моделі найбільш ресурсно-містких виробничих і «гуманітарних» процесів, у т.ч. комерційної діяльності (збуту послуг) і оперативного управління виробничими комплексами (подачі і розподілу води і відведення стоків) підприємства;

– розробити порядок обліку процесних ресурсів і процесної собівартості для процесів з формалізованими моделями;

– розробити принципи системного інформаційно-аналітичного рішення вище названого складу завдань з управління ресурсозбереженням;

– забезпечити формалізацію і організаційну інтеграцію аналітичній функції управління ресурсами і ресурсозбереженням до системи управління підприємством;

– розробити і узгодити АСОЕУ «Управління ресурсозбереженням» з завданнями зі складу діючої АСУП.

На рисунку 2 вказані зв'язки АСОЕУ «Управління ресурсозбереженням» з транзакційними системами дана укрупнена схема інтеграції підсистеми в інформаційну та управлінську середу підприємства.

На схемі зображено канали інформаційного забезпечення системних задач моніторингу ресурсів та управління ресурсозбережен-

ням. Показано двосторонній зв'язок аналітики завдань АСОЕУ «Управління ресурсозбереженням» з заступником генерального директора з фінансово-економічних питань та його канал прямого користування завданнями.

Основні аспекти проблеми управління ресурсозбереженням і структура питань, які необхідно розробляти по кожному з аспектів [3,4], наведені на рис. 3.

Методична сторона концепції управління ресурсозбереженням стосується розробки формалізованих процедур ведення збору інформації, аналізу і контролінгу. Організаційно-практичний алгоритм організації нового процесу може бути представлений наступними кроками:

1. Фінансово-економічна інформація бухгалтерського та управлінського обліків об'єднуються в єдиний масив даних про типах, кількості, доцільності використаних ресурсів і витратах на їх придбання, що представляє собою електронну (цифрову) базу статистичних і розрахункових даних (БСРД) (рис. 4).

Зазначена база формується і кореспондується з даними бухгалтерського обліку у т.ч. наведеними в формах обов'язкової звітності: Ф1 – Баланс підприємства, Ф2 – Звіт про фінансові результати, статистичним звітом Ф1С – Про

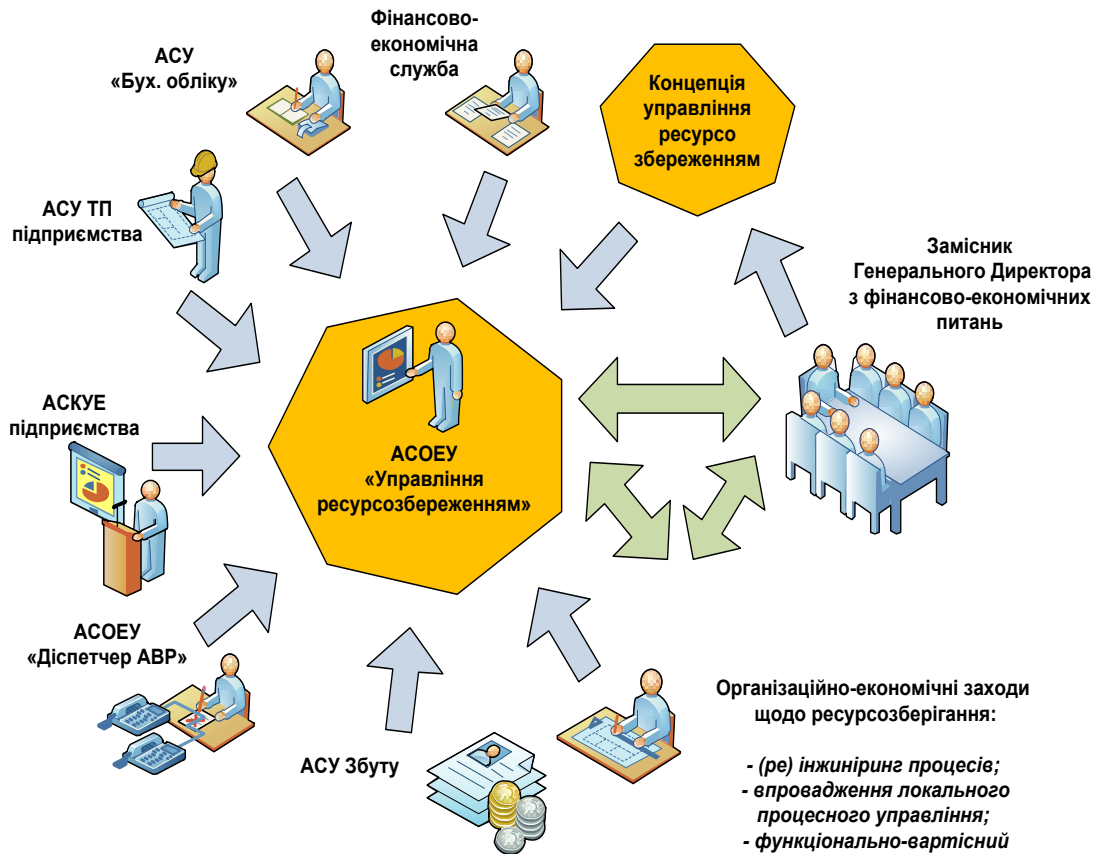


Рис. 2. Схема інтеграції АСОЕУ «Управління ресурсозбереженням» в інформаційне і управлінське середовище підприємства

витрати виробництва і фінансових показників діяльності підприємства при наданні послуг водопостачання та водовідведення.

2. На підставі цифрових даних БСРД виконується графічна інтерпретація фінансово-економічної інформації. Зазначена графічна інтерпретація використовується для аналітичного контролю над характером і динамікою змін фінансово-економічних параметрів, що відображають стан корпоративних ресурсів.

3. Графічний контроль (моніторинг) ведеться на підставі що квартално оновленого (регулярного) збірника графічних матеріалів встановленої структури. Зміст збірника відображає зміни складу, кількості і вартості ресурсів з таких елементів контролю:

- фінансовий стан підприємства;
- фінансові результати діяльності;
- фінансово-економічні параметри послуг;
- економічні показники виробничих комплексів і підрозділів;
- економічні показники процесів виробничої і комерційної діяльності.

4. Зазначений збірник графічних матеріалів призначений для підготовки аналітичних звітів – щоквартальних довідок, або коментарів,

спрямованих на проведення доцільної і ефективної тактики ресурсозбереження.

5. Важливою особливістю організації БСРД є можливість фокусування аналізу дослідження на різні віртуальні площині – рівні, на яких доцільно вести контроль ресурсозбереження. Наприклад, перенесення фокусу аналізу від підприємства до послуги, від послуги до виробничих комплексів і підрозділам, від підрозділів до процесів і функцій, від підприємства, послуг, підрозділів, процесів до виду і елементами витрат, виду ресурсів (рис. 5).

6. Завдяки структурі інформації БСРД можливо оперативне виконання будь-яких видів аналітичних фінансово-економічних досліджень у т.ч. фінансового аналізу, виробничо-господарського аналізу, функціонально-вартісного аналізу та інших, у т.ч. спеціальних досліджень.

Перелік деяких спеціальних тематичних досліджень, які покликані виявляти резерви і розвивати потенціал ресурсозбереження, наведені в наступній табл. 1.

7. Отримані результати моніторингу стану корпоративних ресурсів і спеціальних аналітичних досліджень доцільно зводити на віртуальну

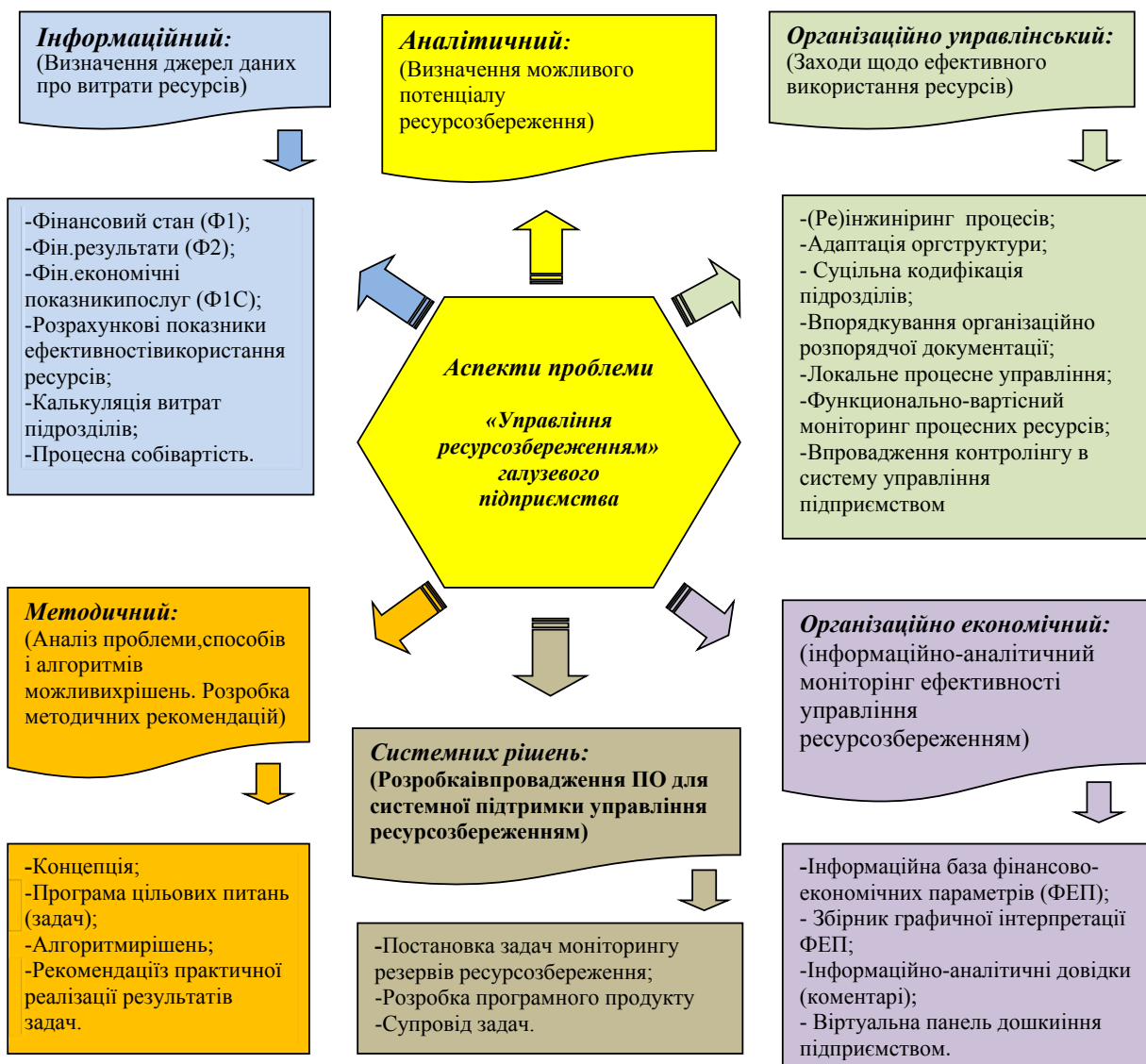


Рис. 3. Аспекти проблеми «Управління ресурсозбереженням» підприємства

приладову дошку управління корпоративними ресурсами [5], на якій аналітичний матеріал з коментарями структурований за відповідними кнопкам (рубриками), рис. 6.

Реалізація оновленої системи ресурсозбереження на підприємстві окрім методичної підтримки, потребує виконання цілої системи організаційно-управлінських заходів, які представлені в табл. 2.

Управління ресурсами та ресурсозбереженням на підприємстві потребує значної роботи в кадровій системі, де у першу чергу необхідно сформувавши політику використання інтелектуальних ресурсів.

Модель включення інтелектуального ресурсу у загальну стратегію ресурсозбереження показано на рис. 7.

Інтелектуальний капітал (ІК) підприємств є найбільш цінним його ресурсом, єдиним ресурсом, який в процесі його використання

не зменшує свій потенціал і свою цінність, а збільшує, не витрачається, а примножується. ІК (ресурс), як показала світова практика економічного розвитку, вносить і найбільш вагомий вклад у функціонування і розвиток підприємства.

На представленій схемі показано, що ІК в системі управління займає ключові позиції і безпосередньо приймає участь у всіх механізмах діяльності підприємства. Ми пропонуємо сприймати ІК підприємства не тільки у відношенні до групи керівників і фахівців, а й як весь знанєвий та досвідний корпоративний ресурс, оскільки як керівник чи майстер, так і бригадир, і робітник наділені відповідним обсягом знання, досвіду, та мають своє бачення реальності, вміння, нормативної поведінки, загальної культури та інших якостей, що і створюють інтелектуальний ресурс. Цей ресурс, якщо його методично, інформаційно і організаційно

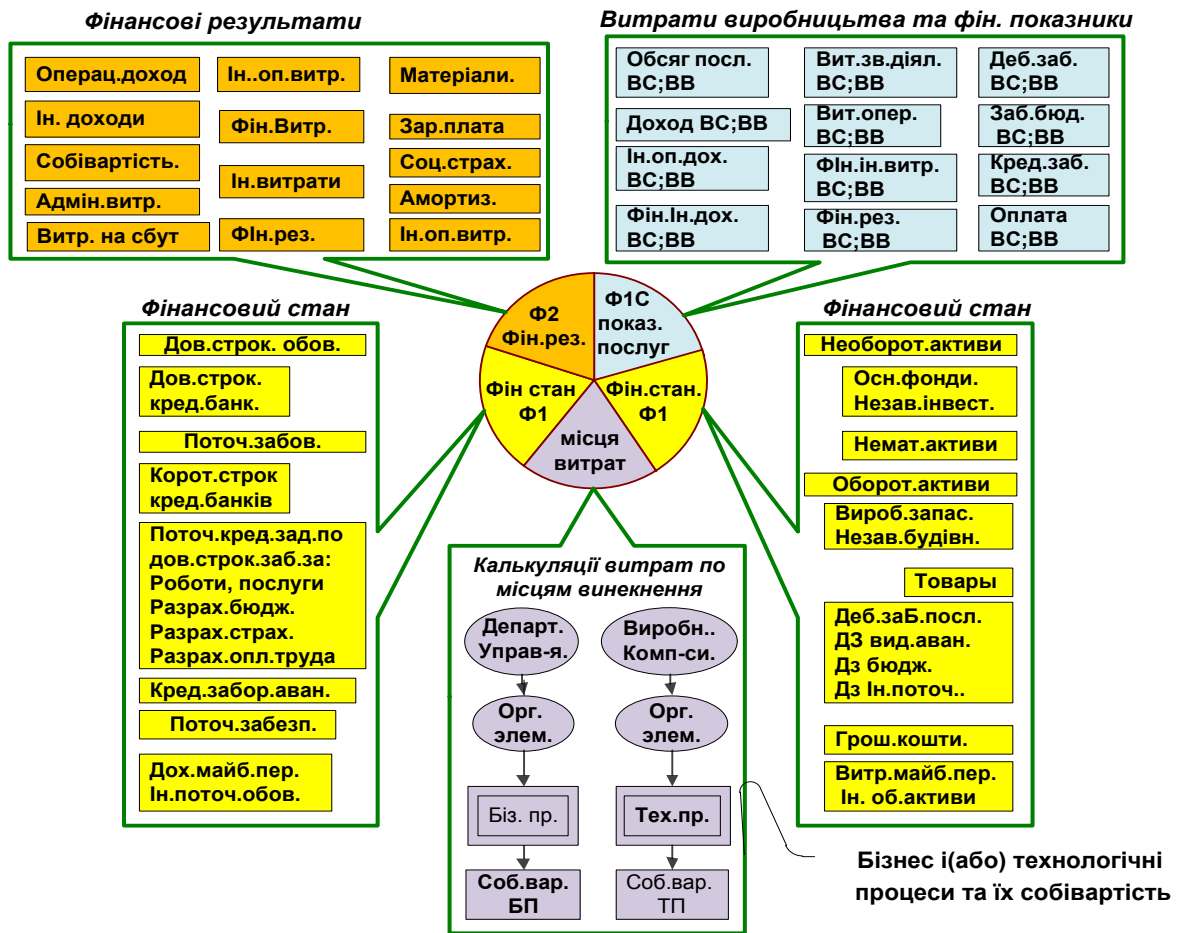


Рис. 4. Інформаційні джерела та фінансово-економічні параметри контролю ресурсозбереження

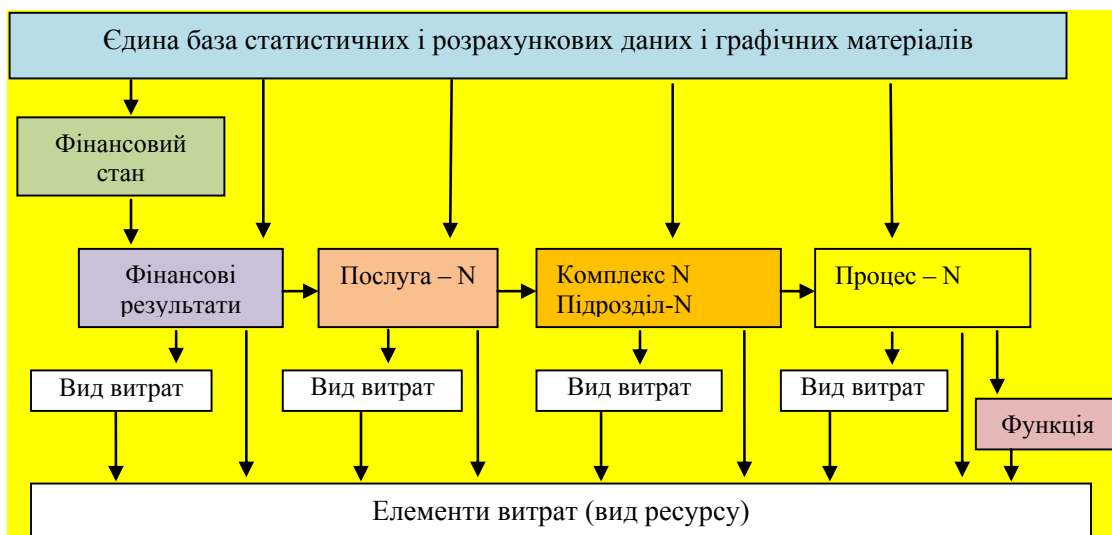


Рис. 5. Фокусування аналізу ресурсозбереження

забезпечено та відповідним чином мотивовано, одночасно вирішує два завдання – забезпечує виробничі процеси і вирішує проблеми ресурсозбереження.

Як показано на рис. 7 знання, настрої, поведінка керівників і персоналу усіх різновидів діяльності створюють і реалізують потенціал підприємства, в якому матеріально-ресурсна скла-



Рис. 6. Зразковий вид віртуальної приладової дошки моніторингу ресурсів

Таблиця 1

Завдання аналітики ресурсів та ресурсозбереження	
Зниження ресурсоемності виробництва і надання послуг	
1. Оптимізація ресурсоемності послуг	Аналіз ресурсоспоживання виробничих комплексів і підрозділів
2. Підвищення енергоефективності	Аналіз впливу реалізації програм енергоресурсозбереження на ресурсомісткість послуг
3. Підвищення ефективності виробництва (корисного навантаження)	Аналіз еволюції виробничих характеристик основного обладнання та споруд
4. Зниження втрат	Аналіз актуальних виробничих та комерційних втрат і шляхів їх скорочення за видами послуг
Використання внутрішніх організаційно-управлінських резервів	
5. Оптимізація організаційно-економічних умов обліку, контролю, аналізу, управління	Інжиніринг процесу ресурсозбереження, розробка його регламенту і впровадження в практику управління підприємства
	Розробка концепції та методики управлінського обліку і управлінського аналізу діяльності підприємства
	Розробка і впровадження методики моніторингу і аналізу стану корпоративних ресурсів в процесі управління ресурсозбереженням
	Аналіз доцільності та умов впровадження локального процесного управління
Визначення та оцінка об'єктивних загроз	
6. Адекватність тарифів на послуги	Оцінка впливу неадекватних тарифів послуг ВС і ВО на втрати корпоративних ресурсів
7. Зміни характеру і структури виробничого ринку	Аналіз структурних і якісних змін споживчого ринку і характеру та їх впливу на стан корпоративних ресурсів
8. Зміна платіжної активності (платоспроможності) абонентів	Аналіз еволюції дебіторської заборгованості, як індикатора зниження платоспроможності абонентів і втрати ресурсів підприємства
9. Зростання тарифів на енергоносії	Аналіз впливу тарифу на електроенергію на фінансово-економічний стан підприємства
10. Неefективне оперативне управління	Аналіз чинників, що знижують ефективність організації управління процесами діяльності
11. Неefективна стратегія технологічного розвитку	Оцінка ефективності діючих схем ВС і ВО в сучасних умовах
12. Знос виробничої інфраструктури	Аналіз впливу зносу виробничої інфраструктури на ресурсомісткість її змісту
Визначення можливостей, які можуть бути упущені	
13. Визначення можливого розвитку потенціалу ресурсозбереження підприємства	Аналіз потенціалу ресурсозбереження в інституційній, організаційно-управлінській, виробничій сферах

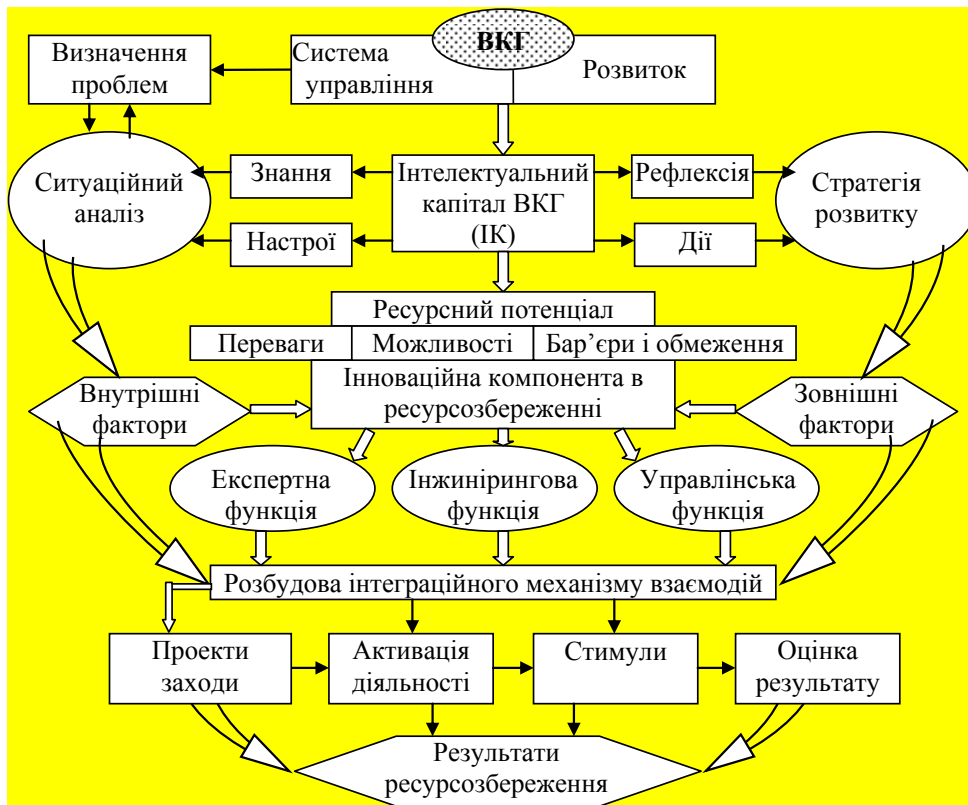


Рис. 7. Включення інтелектуального ресурсу в стратегію ресурсозбереження

Таблиця 2

Організаційно-функціональний аспект

<p>Організаційно-функціональний аспект</p> <p>Рейнжиніринг бізнес-процесів</p> <p>Здійснюється моделювання технологічних і організаційно-управлінських процесів у вигляді таблиць і діаграм потоків робіт, потоків функцій, потоків інформації. У форматі – «Як є» Де відбивається склад стану системи управління підприємством і проводиться його аналіз</p> <p>Після аналізу, виконується:</p> <ul style="list-style-type: none"> – корекція і координація робіт, функцій, взаємодій в форматі – «Як повинно бути»; – формується адекватна орг. структура; – визначається характер і сутність супровідної інформації (документів), наведеної у відповідність до змін в роботах, функціях і взаємодіях; – формує вимоги до виконавської дисципліни; – розробляє організаційно-розпорядча документація у т.ч.: Положення про служби, посадові інструкції та ін. <p>Розробляються індикативні показники організаційно-виконавської ефективності</p> <p>Забезпечується контроль за ефективністю організації управління</p>
<p>Організаційно-економічний аспект</p> <p>Управлінський облік і контролінг</p> <p>Здійснюється методична постановка задач управлінського обліку та контролінгу. Пріоритет встановлюється для задач, спрямованих на:</p> <ul style="list-style-type: none"> – контроль витрат за місцями їх виникнення (процеси, переділи, оргелементи); – контроль ефективності процесів, переділів виробництва і збуту; – контроль ефективності використання активів та діяльності підприємства в цілому; – моніторинг комерційних упущень (фактів втрат і невикористаних можливостей) <p>Розробляються прикладні програми для вирішення завдань контролінгу засобами АСУ підприємства. Визначається форма і періодичність рапортів по ефективності діяльності підприємства керівнику і його профільним заступникам.</p> <p>Розробляються індикативні показники економічної ефективності.</p> <p>Забезпечується контроль за економічною ефективністю управління</p>

дова (матеріали, устаткування, споруди, енергія) знаходиться в центрі уваги. Інтелект, будучи сам ресурсом, вирішує і долю всіх інших ресурсів.

Відомо, будь-яка система має свою структуру, взаємозв'язки, а головне, ідею – мету, для досягнення якої відбувається оцінка ситуації, аналіз ефективності взаємозв'язків, розробка концепції та комплексу конкретних дій, тому включення інтелектуального ресурсу в стратегію ресурсозбереження довершує структуру компонентів концепції управління ресурсами і ресурсозбереженням.

Висновки. У розвиток намічених вище практичних рішень щодо оптимізації організаційно-економічного управління підприємством спрямованого на ефективне управління ресурсами та ресурсозбереження необхідно:

1. Розробити комплексний організаційно-управлінський проект з питань методичного, інформаційного та організаційного забезпечення системи управління ресурсами і ресурсозбереженням, який доцільно довести до рівня типового-галузевого.

2. Визначити характер практичного значення введення процесного управління для галузевого підприємства.

3. Дослідити питання суміщення процесного і функціонального (структурного) підходів до управління галузевим підприємством.

4. Запропонувати алгоритм системного контролю (моніторингу) ресурсів ефективного при процесному і структурному підходах до оперативного управління.

Список використаних джерел:

1. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління. Харків. ХНАМГ, 2009. 356 с.
2. Тіщенко О.М. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи / О.М. Тіщенко, М.О. Кизим, Т.П. Юр'єва, С.Ю. Юр'єва, І.В. Покуца. Харків: ІНЖЕК, 2008. 368 с.
3. Димченко О.В., Хайло Я.М. Ресурсозбереження як цільовий вектор реформ ЖКГ. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. Одеса, 2018. С. 15-18.
4. Ткач Р.В. Ресурсна стратегія підприємства: становлення, сучасний стан, перспективи розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Вип. 21. ч. 2, 2016. С. 117-120.
5. Уэйн У. Эккерсон. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 396 с.

УДК 338.45(518)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-24>**Шуляр Р.В.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

МЕХАНІЗМИ ГНУЧКОСТІ ТА АДАПТИВНОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено особливості механізмів гнучкості та адаптивності систем управління якістю бізнес процесів підприємств. Запропоновано поділ напрямків управління якістю на підставі вивчення досвіду управління якістю на машинобудівних підприємствах. Розкрито зв'язок концепції реінжинірингу бізнес-процесів з механізмами гнучкості та адаптивності. Проаналізовано значення концепції загального управління якістю для механізмів гнучкості та адаптивності системи управління якістю. Проведено оцінювання зв'язків механізмів та елементів загальної схеми управління якістю бізнес-процесів. Оцінено динаміку сертифікації систем управління якістю за міжнародними стандартами. Визначено зв'язок цих процесів із кількістю та прибутковістю підприємств за секторами економіки. Узагальнено значення орієнтації менеджменту змін на підприємстві та їх динаміки для управління якістю на підприємстві.

Ключові слова: якість, управління, системи, гнучкість, адаптивність, зміни, методи.

В статье исследованы особенности механизмов гибкости и адаптивности системы управления качеством бизнес-процессов предприятий. Предложено разделение направлений управления качеством на основании изучения опыта управления качеством на машиностроительных предприятиях. Раскрыта связь концепции реинжиниринга бизнес-процессов с механизмами гибкости и адаптивности. Проанализировано значение концепции всеобщего управления качеством для механизмов гибкости и адаптивности системы управления качеством. Проведена оценка связей механизмов и элементов общей схемы управления качеством бизнес-процессов. Оценены динамику сертификации систем управления качеством по международным стандартам. Определена связь этих процессов с количеством и доходностью предприятий по секторам экономики. Проведено обобщение значения ориентации менеджмента изменений на предприятии и их динамики для управления качеством на предприятии.

Ключевые слова: качество, управление, системы, гибкость, адаптивность, изменения, методы.

In the article are investigated the features of flexibility and adaptability mechanisms of quality management systems of enterprises business processes. On the quality management experience base at machine-building enterprises are proposed the directions divisions of quality management. It is revealed the link between the business process reengineering concept and the flexibility and adaptability mechanisms. It is analyzed the importance of Total quality management concept for mechanisms of quality management system flexibility and adaptability. It has been carried out the estimation of links of mechanisms and elements of quality management general scheme of business processes. It is assessed the dynamics of quality management systems certification according to international standards. It is determined the statistical connection these processes with the number and profitability of enterprises by industrial sectors. It is summarized the importance of the change management and their dynamics for quality management at the enterprise. Existing methods and mechanisms for ensuring the quality management system flexibility and adaptability passing the control stages do not allow to properly and fully assess the quality indicators in the life cycle of products. Export orientation is an important element of adaptation to the mechanical engineering world market, to the requirements of product quality. An important role in this is given to business processes of the enterprise. In the field of international standards of quality management, this approach is called process. As for quality, different requirements, approaches and principles for managing business processes are put forward. The maintenance of the quality management flexibility and adaptability is largely due to the peculiarities of introducing quality management standards in different countries and regions. The saturation of industrial engineering products and services world markets has contributed to the fact that consumers of these products have a large choice. Flexibility and adaptability of the quality management system depend, in particular, on the time of the feedback and communication reproduction, the cycle of implementation of the quality circle, its closure, etc. the flexibility of the quality improvement system requires a clear idea of the means of implementing managerial influence on quality, of quality assurance techniques. Factors

of quality improvement are specific managerial influence and decisions that change the required characteristics of raw materials, properties of materials, requirements to the design of individual elements or the product as a whole. Flexibility and adaptability of the quality management system imply the existence of certain conditions that ensure the improvement of product quality and the effect of factors of product quality improvement.

Keywords: quality, management, systems, flexibility, adaptability, changes, methods.

Постановка проблеми. В сучасних кризових та стагнаційних умовах розвитку економіки, якість, як фактор конкуренції, стає вирішальним чинником існування підприємства та його успішного розвитку. Досягнення високої якості продукції підприємства, товарів і послуг, потребує ефективних і обґрунтованих управлінських дій, впливів та методів. Результатом цих дій є формування альтернатив, оптимізування, прийняття та впровадження управлінських рішень, спрямованих на дотримання та вдосконалення якості товарів і послуг. Система прийняття найбільш оптимального рішення повинна базуватися на належному інформаційно-аналітичному забезпеченні. Актуальним і своєчасним є для українських підприємств є їх прагнення інтегруватись в європейські і світові економічні відносини, ринки та зв'язки. Це вимагає засвоєння нових гнучких технологій управління, у сфері якості зокрема, та нових технічних, технологічних рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні великий успіх мають не лише ті підприємства, які впроваджують системи управління якістю на основі міжнародних стандартів. Засобом створення умов для успіху у якості є відома концепція загального (тотального) управління якістю (TQM). TQM передбачає наявність ознак гнучкості та адаптивності системи менеджменту якості бізнес-процесів [5]. Періодично у таких системах управлінці повинні проводити самооцінку очікуваних та досягнутих результатів, які повинні систематично визначатись [1]. При прийнятті рішень у сфері якості слід прагнути активізації людського фактору. Вибір та формування організаційної структури управління з урахуванням необхідності створення груп (гуртків) з якості передбачає створення належного рівня мотиваційних умов оплати праці. Цей фактор часто стає домінантним в діяльності по забезпеченню якості, адже може внести як суб'єктивні так і об'єктивні ознаки у прийняття рішень. Часто пропонується корегувати величину максимально можливої змінної частини фонду заробітної плати в залежності від рівня якості продукції [2]. Адже досягнення високих показників якості залежить від постійного підвищення якісних результатів праці персоналу. Тому якість роботи працівників розглядається як основа забезпечення якості

продукції [3]. Виявлення неефективних процесів, з помилками і недоліками прокладає орієнтири для розроблення напрямків із усунення невідповідностей у якості і підвищення якості результатів на виході процесу [4]. Практичний досвід дозволив у сучасному менеджменті сформулювати рекомендації з удосконалення систем управління якістю на основ запровадження механізмів гнучкості та адаптивності стосовно управління якістю бізнес-процесів.

Мета статті. Як свідчать проведені дослідження систем управління якістю на підприємствах, механізми гнучкості та адаптивності закладені у сучасних моделях міжнародних та національних стандартів управління якістю на підприємствах. Метою статті є виокремлення та ідентифікація цих механізмів у організаційних основах функціонування систем управління якістю бізнес-процесів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бізнес-процес розуміємо як процес перетворення вхідних елементів на вихідні продукти та виробу з доданою вартістю (додатною цінністю). При цьому потребує уточнення поняття «якість бізнес-процесу». Узагальнюючи це поняття його визначено як сукупність показників результативності, ефективності та показників ефекту з урахуванням входу, перетворення та виходу, які відповідають встановленим і передбачуваним потребам системи управління підприємством і забезпечують на виході належний рівень якості продукції та послуг. Впровадження принципів TQM набули найбільшого поширення в управлінні якістю. TQM передбачає орієнтування та переорієнтування на споживача, лідерство у гнучких та адаптивних змінах, залучення працівників до процесу змін, процесний підхід до змін, системний підхід до забезпечення гнучкості управління; постійний перегляд варіантів удосконалень та поліпшень, розгляд альтернативних управлінських рішень та їх оптимізування та прийняття на підставі фактів та статистики; взаємовигідні стосунки щодо змін з партнерами та постачальниками.

Важливим принципом сучасної системи управління якістю на підприємстві є концентрація зусиль менеджменту підприємства на ключових процесах (бізнес-процесах) у розрізі елементів, які містяться у ДСТУ ISO 9004-2015: відповідальність керівництва; управління

ресурсами; випуск продукції; вимірювання, аналізування та поліпшення.

На основі оцінки динаміки сертифікації систем управління якістю за міжнародними стандартами визначено зв'язок цих процесів із кількістю та прибутковістю підприємств за секторами економіки (табл.1, рис.1). Загальна кількість сертифікованих підприємств належить до промисловості та сфери послуг. Ця динаміка знайшла зв'язок із даними по загальній кількості підприємств та кількістю підприємств, які є прибутковими за секторами економіки. Інші сектори економіки отримують менше підтвердження того факту, що лише фінансовий зиск є стимулом для впровадження міжнародних стандартів управління якістю на підприємствах.

Управління якістю у досліджуваних підприємствах (СП ТзОВ «Сферос-Електрон», ТзОВ «Фуджікура Автомотів Україна Львів», ТзОВ «ОДВ-ЕЛЕКТРИК», СП ТОВ «Електронтранс», ДП Завод «Електронмаш», ПрАТ «Нововолинський ливарний завод») відбувається на основі класичних науково-прикладних розробках Е.Демінга і Дж.Джурана, принципах TQM,

методології реінжинірингу тощо. Сутність адаптивних змін та гнучкості переходу між методами управління якістю полягає в раціональній перебудові процесів відповідно до внутрішніх та зовнішніх факторів діяльності організації, зміщенні акцентів в управлінні якістю з закріплення результатів на отримання ефекту від постійного покращення (рис. 2).

У процесів проведення дослідження особливо акцентувалося на додаткових можливостях застосування досвіду японського менеджменту якості у галузі впровадження на підприємствах інститутів груп (гуртків) з якості. Така форма залучення працівників до управлінських рішень потенційно створює необхідний фундамент максимального використання кваліфікації, знань та досвіду діяльності персоналу, працівників-фахівців з метою гнучкого та адаптивного управління якістю, постійного удосконалення та поліпшення якості. На основі моделей, які передбачають взяття якості праці за мірило якості управління бізнес-процесами дає можливість прогнозування якості продукції. Управлінські рішення щодо покращення

Таблиця 1

Статистика сертифікованих за ISO-стандартами підприємств в Україні та дані за секторами економіки (станом на 2017 рік)

Сектори економіки (за класифікацією ISO)	Загальна кількість сертифікованих систем якості	Загальна кількість підприємств у секторі	Відсоток сертифікованих підприємств до загальної кількості	Підприємства, які одержали прибуток, у % до загальної кількості підприємств
Промисловість	897	42187	2,126	60,6
Інші послуги	75	3996	1,877	45
Освіта	20	2081	0,961	62,1
Інші соціальні послуги	16	1946	0,822	59,5
Транспорт, складське господарство та зв'язок	64	14909	0,429	55,1
Охорона здоров'я та соціальна робота	14	4093	0,342	65,2
Технічні послуги	83	30028	0,276	55,3
Інформаційні технології	26	13319	0,195	51,8
Будівництво	51	29785	0,171	55,9
Державне управління	11	15177	0,072	56,3
Оптова, роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів	52	93972	0,055	64,5
Сільське господарство, рибальство і лісове господарство	18	46012	0,039	93,5
Готелі та ресторани	3	7885	0,038	52,7
Фінансове посередництво, нерухомість, здача в оренду	5	35611	0,014	68,8
Разом	1335	341001	0,372	

Джерело: складено автором на основі даних ISO та Держкомстату України

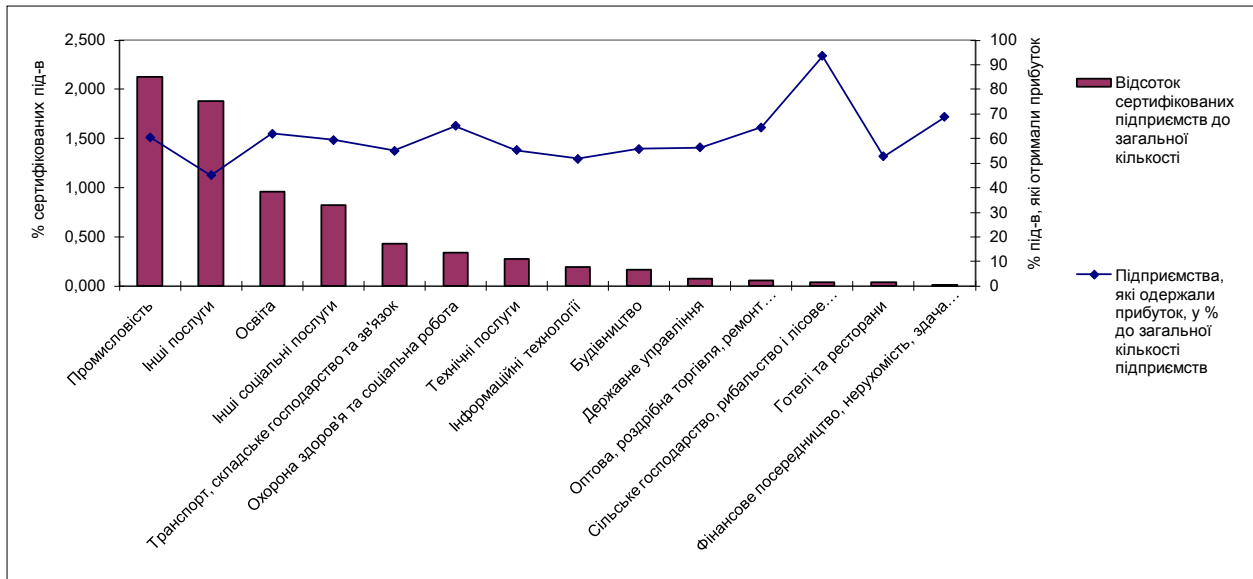


Рис. 1. Діаграма співвідношення сертифікованих за ISO-стандартами підприємств в Україні та підприємств, які отримують прибуток (станом на 2017 рік)

Джерело: складено автором на основі даних ISO та Держкомстату України

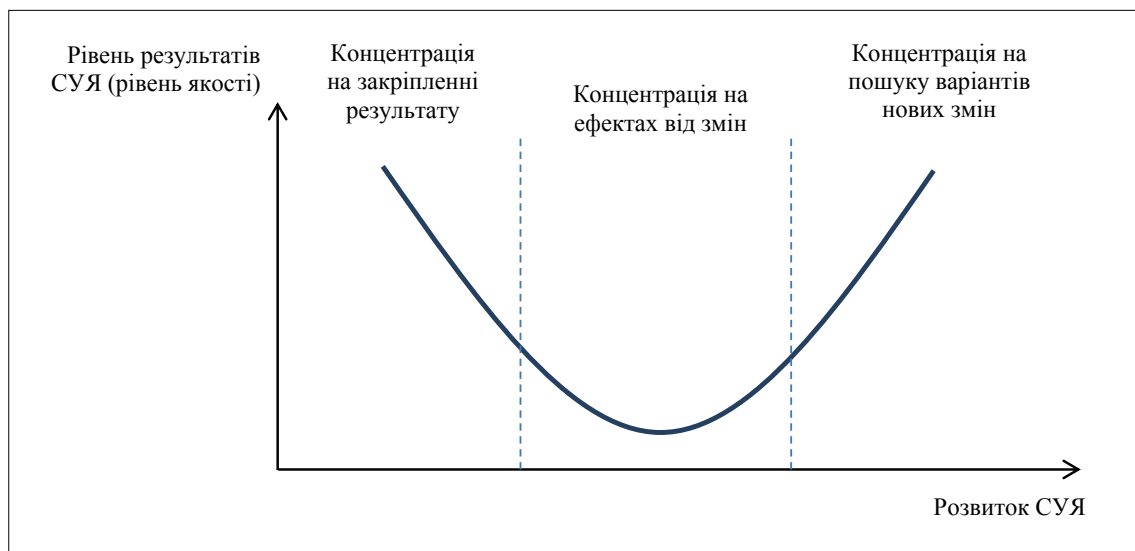


Рис. 2. Схематична інтерпретація концентрації зусиль керівництва на ефектах від змін у СУЯ

Джерело: авторська розробка

та подальшого розвитку системи управління якістю приймаються на підставі аналізу спеціальних індикаторів. Також у процесі виконання таких управлінських рішень можуть виникати відхилення та невизначеності в описі як на зміну системи якості, методів забезпечення якості у ній, так і її окремих методів з сукупного арсеналу елементів та методів управління. Це своєю чергою суттєво ускладнює точний розрахунок показників якості до і після застосування механізмів гнучкості та адаптивності.

Існуючі методи та механізми забезпечення гнучкості та адаптивності системи управління

якістю бізнес-проекту, проходження етапів контролювання не дозволяють належно і повною мірою оцінити показники якості продукції. Для контролювання показників якості продукції необхідні, як свідчить практика досліджених підприємств, адаптування існуючих і розробка нових методів оцінювання якості. Йдеться про якість виконання та протікання бізнес-процесів. У досліджених джерелах та публікаціях на цю тематику як основні методи та показники контролю пропонуються математичні моделі та методи з використанням укрупнених та узагальнених показників якості.

Практика досліджених підприємств показала, що система управління якістю діяльності підприємства включає як мінімум три підсистеми:

1. Підсистему управління якістю продукції.
2. Підсистему управління якістю бізнес-процесів.
3. Підсистему управління якістю праці.

При порушенні окремих зв'язків порушується уся система ефективного управління якістю, порушується її гнучкість та адаптивність зокрема (рис. 3).

Усі ці підсистеми є невід'ємними частинами системи управління підприємством. Кожна підсистема вносить свій відбиток у організаційну структуру управління підприємством. Відповідним чином формується розподіл відповідальності, проектування та виконання процедур та процесів, розподіл та використання ресурсів, які необхідні для належного управління якістю. Важливо відзначити, що не існує підрозділу,

який відповідає за кожен даний напрям чи підсистему. Кожен підрозділ функціонує та співпрацює щодо управління якістю у взаємозв'язку із пов'язаними підрозділами підприємства. Тобто ця взаємодія відбувається на системних засадах. Більше того, усі окремі елементи чи підсистеми згідно з загальним управлінням якістю повинні знаходити своє відображення у кожній структурній одиниці. Описані гілки зворотних комунікацій та зв'язків у функціонуванні механізмів системи управління якістю повинні мати характеристики швидкого реагування і врахування повноти та своєчасності інформації. Не належної якості інформація знижує гнучкість та адаптивність системи управління якістю та можливість швидкого, вчасного та ефективного розвитку та переналаштування виробництва на випуск нової або вищої за якістю продукції, глибоких змін у технологію і організацію виробництва.

Гнучкість та адаптивність системи управління якістю бізнес-процесів мають безліч

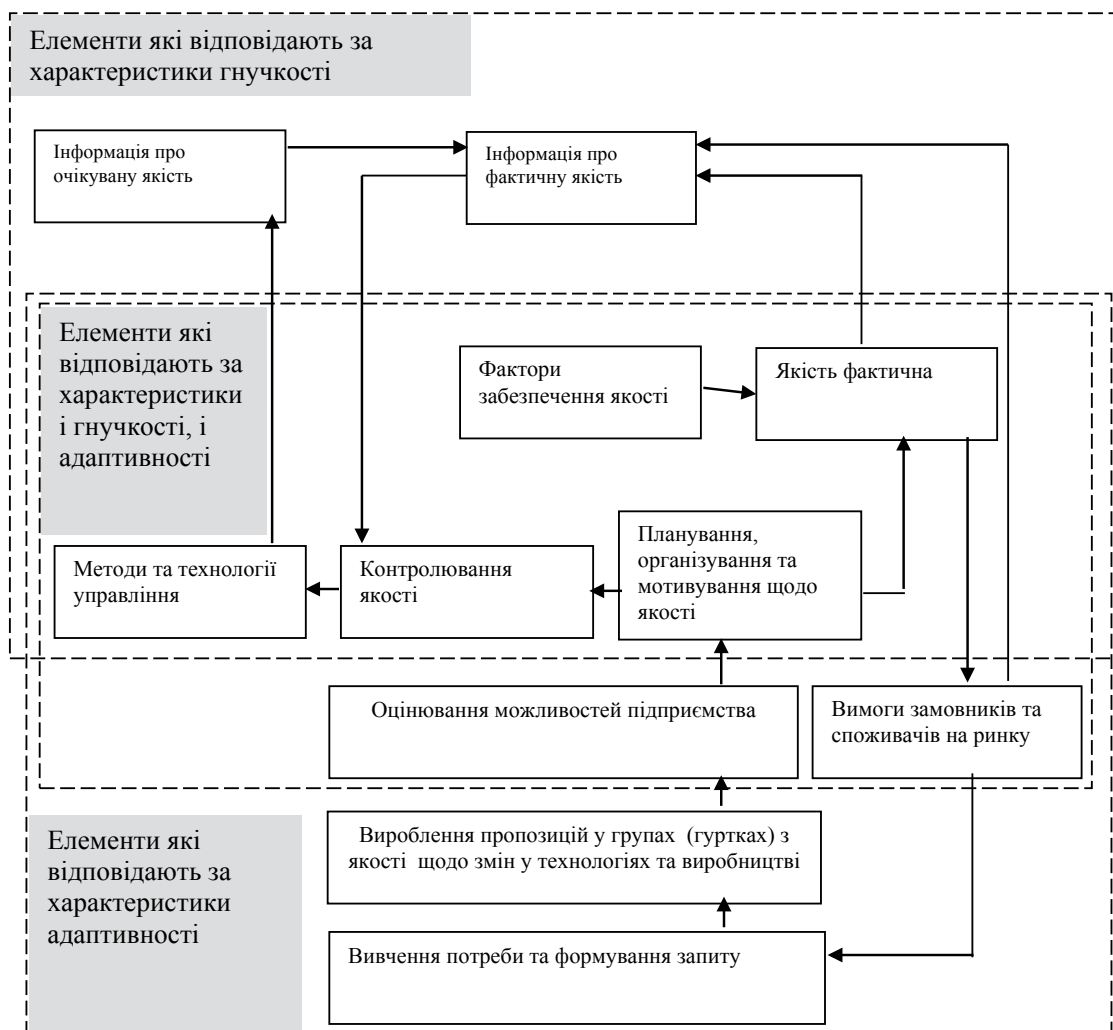


Рис. 3. Елементи системи управління якістю та зони, які відповідають за характеристики її гнучкості та адаптивності

Джерело: адаптовано автором на основі [6, с. 29]

внутрішніх і зовнішніх факторів. Цими факторами та чинниками система пов'язана з іншими напрямками системи управління підприємством. До цих напрямків, які відповідають, зокрема, за якість бізнес-процесів, належать:

- внутрішня та зовнішня логістика на підприємстві (поставка готової продукції, забезпечення ресурсами тощо);
- організаційне управління (стратегічне та тактичне планування, дослідження, впровадження, підготовка виробництва тощо);
- координування та комунікації (адаптивність та гнучкість управління, принципи, способи та методи ухвалення рішень тощо);
- соціально-гуманітарний блок управління (формування колективів за компетентнісним фаховим підходом, підвищення кваліфікації та навчання, наявність політики, процедур та правил щодо персоналу, система мотивування та преміювання, соціальні пакети та увага до робочих місць тощо).

За умови гнучкої та адаптивної системи управління якістю у механізмах управління якістю повинно діяти багато зворотних зв'язків та комунікацій. У відомій у різних школах якості «принциповій схемі» цих механізмів виділяється дві паралельні гілки. Перша гілка комунікацій функціонує на рівні формування бізнес-ідеї,

розробки, створення і виготовлення продукції. Цей напрям має за завдання забезпечення і підтримку якості на заданому рівні. Друга гілка комунікацій покликана моніторити, відслідкувати та фіксувати зміни у характері та особливостях потреби, зародження нової потреби. Інформація про необхідність змін та адаптації, модернізації продукції, відмови від неї або ж організації виготовлення абсолютно нової, включаючи застосування нових технологій.

Висновки. Гнучкість та адаптивність системи управління якістю залежить зокрема від часу відтворення зворотного зв'язку та комунікацій, циклу реалізації кола якості, його замикання тощо. Гнучкість системи з покращення якості вимагає чіткого уявлення про засоби здійснення управлінського впливу на якість, про методи забезпечення якості. Факторами та чинниками покращення якості називають конкретний управлінський вплив та рішення, які змінюють необхідні характеристики сировини, властивості матеріалів, вимоги до конструктивних окремих елементів або виробу загалом. Гнучкість та адаптивність системи управління якістю передбачає наявність певних умов, які забезпечують покращення якості продукції і дію чинників та факторів підвищення якості продукції.

Список використаних джерел:

1. Окрошко Н.Г. Маркетингове забезпечення якості. Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий збірник. К.: КНЕУ. 1997. С. 136-141.
2. Коц Г.П. Основные этапы определения и элементы оценки затрат на обеспечение качества продукции // 36. наук. праць, «Економіка: проблеми теорії та практики». 2001. Вип. 74. С. 55-58.
3. Решміділова С.Л. Математична модель соціального управління якістю роботи. Стратегія економічного розвитку України. 2001. №6. С. 376-381.
4. Бібік Ю.В. Економічні аспекти сертифікації продукції та систем управління якістю за міжнародними стандартами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01. – економіка, організація і управління підприємствами. Харків: 2003. 20 с.
5. Окрошко Н.Г. Впровадження концепції TQM як найефективніший засіб розв'язання проблеми якості. Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг: теорія і практика». К.: КНЕУ. 1998. С. 134-135.
6. Шаповал М.І. Менеджмент якості. К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. 475 с.

УДК 338.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-25>**Юрченко Ю.О.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київського національного університету будівництва та архітектури

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлені теоретико-методологічні та практичні положення визначення та розроблення стратегічного набору будівельних підприємств з рахуванням галузевої специфіки діяльності підприємств. На основі проведеного аналізу стисло узагальнені методологічні положення визначення та розроблення стратегічного набору для будівельних підприємств, включаючи характеристику його сутності, складових елементів та процедурних аспектів. У статті пропонується розглядати стратегічний набір як ієрархічно організовану систему взаємопов'язаних стратегій різних рівнів та типів, які розробляються будівельним підприємством на визначений проміжок часу з урахуванням визначальних особливостей функціонування, потенціалу та перспективних напрямків розвитку будівельного підприємства, а також визначає його стратегічну орієнтацію та позиціонування у зовнішньому середовищі на основі досягнення його стратегічних цілей. Також представлено бачення сутнісної характеристики, функціонального призначення та опис структуроутворюючих елементів стратегічного набору для будівельних підприємств, включаючи обґрунтування необхідності його розроблення.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічний набір, стратегічні цілі, стратегія.

В статье представлены теоретико-методологические и практические положения определения и разработки стратегического набора строительных предприятий, учитывая отраслевую специфику деятельности предприятий. На основе проведенного анализа кратко обобщены методологические положения определения и разработки стратегического набора для строительных предприятий, включая характеристику его сущности, составляющих элементов и процедурных аспектов. В статье предлагается рассматривать стратегический набор как иерархически организованную систему взаимосвязанных стратегий различных уровней и типов, которые разрабатываются строительным предприятием на определенный промежуток времени с учетом особенностей функционирования, потенциала и перспективных направлений развития строительного предприятия, а также определяют его стратегическую ориентацию и позиционирования во внешней среде на основе достижения его стратегических целей. Также представлено видение сущностной характеристики, функционального назначения и описание структурообразующих элементов стратегического набора для строительных предприятий, включая обоснование необходимости его разработки.

Ключевые слова: миссия, стратегическое управление, стратегический набор, стратегические цели, стратегия.

The subject of the article covers theoretical, methodological provisions and practical aspects of the definition of a strategic set and its structural elements of the construction enterprises. The aim of the article is to identify the theoretical and methodological provisions and justify the practical recommendations for the definition and development of a strategic set for construction enterprises taking into account the features of sectoral activity of construction enterprises. The article on the basis of the conducted analysis of scientific sources summarizes the methodological principles of definition and development of a strategic set for construction enterprises, including description of its essence, structural elements and procedural aspects. The article also discloses characteristic features of the construction enterprises strategy and strategic set and the necessity of their development using an integrated system and situational approach. The author's vision of the essential characteristics, functional purpose and description of the structural components of the strategic set of the construction enterprises is represented, including rationale for its development. The innovative strategy characterizes the innovative policy of the construction company, which innovations and in which divisions of the company will be developed and implemented, the choice of key areas for the development of new products, the terms and cost of their development and implementation, ways of engagement and types of innovation. The logistics strategy of a construction company is being developed to determine the general logistic model of a construction company, optimal routes and flows of resources supply, the most effective options for warehousing of stocks and goods. The resource strategy determines which types of resources will be

used in the process of construction activity, the need for resources, alternative resources and opportunities for their use, supplier structure, resource saving, and other technical and economic characteristics. As a conclusion, it is appropriate to consider a strategic set as a hierarchically organized system of interconnected strategies of different levels and types that are developed by the construction enterprise for a certain period of time taking into account functioning, capabilities and perspective directions of development of the construction enterprise, as well as determine its strategic orientation and positioning in the external environment based on the achievement of its strategic objectives. By its functional purpose, the strategic set should fill the "strategic gap" of the enterprise, which characterizes the inconsistency between the current position and the capabilities of the construction company and the desired strategic orientations for its development.

Keywords: strategic management, strategic set, strategic objectives, strategy.

Постановка проблеми. На сьогодні зважаючи на складність, динамізм та посилення невизначеності зовнішнього середовища будівельних підприємств постає необхідність використання інструментарію стратегічного управління підприємством, що, в свою чергу, вимагає запровадження виваженого та обґрунтованого підходу до здійснення процесу стратегічного управління діяльністю будівельних підприємств з метою розроблення та обґрунтування комплексу стратегій організаційно-економічного розвитку динамізм та посилення невизначеності зовнішнього середовища будівельних. Саме тому запровадження системи стратегічного управління, розроблення в його межах стратегій будівельних підприємств та їх узгодження в рамках єдиного стратегічного набору є однією з найважливіших умов їх функціонування та забезпечення ефективного розвитку в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: науково-методологічні підходи до визначення та розроблення стратегічного набору для підприємств різних галузей представлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених Д. Аакера, І. Ансоффа, Дж. Барні, К. Боумана, В. Верби, Т. Головка, Р. Гранта, Б. Карлоффа, Г. Мінцберга, А. Наливайка, К. Омае, М. Портера, Дж. Стоунхауса, А.Дж. Стрікланда, Д. Тіса, А.А. Томпсона, Д. Хассі, А. Чандлера, З. Шершньової, К. Ендрюсаті ін.

Метою дослідження є визначення теоретико-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо визначення стратегічного набору для будівельних підприємств та опису його структуроутворюючих елементів.

Поставлена мета обумовлює необхідність вирішення наступних завдань: узагальнення існуючих науково-теоретичних положень стосовно економічної сутності та визначальних особливостей стратегічного набору для будівельних підприємств; визначення стратегії як основи формування стратегічного набору та їх різновидів; опис структури та структуроутворюючих елементів стратегічного набору будівельних підприємств та обґрунтування напрямків

його розроблення в сучасних економічних умовах функціонування будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних динамічних соціально-економічних умовах, що характеризуються істотним рівнем невизначеності, успішна діяльність будівельного підприємства базується на інтенсивному розвитку і зміцненні конкурентних позицій на ринку, що можливо здійснити лише на основі прийняття стратегічних рішень, управління стратегічним процесом, розбудови комплексної системи стратегічного управління та обґрунтованого використання інструментарію стратегічного управління.

Розгляд економічної сутності стратегічного набору доцільно розпочати із дослідження поняття стратегії як уособлення прийняття стратегічних рішень та стратегічного процесу.

Багатосапектність, багатовимірність та комплексність стратегії пояснює наявність сукупності різноманітних підходів до її визначення у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Теоретична канва стратегії будівельних підприємств не визначена однозначно: це система цілей, набір правил, план, напрямок. У той же час існуючі визначення погоджуються в тому, що стратегія має довгостроковий і цілеспрямований характер, тобто спрямована на досягнення конкретних цілей в довгостроковій перспективі. Визначальними характеристиками стратегії є: цілеспрямованість, системно-ситуаційний підхід, довгострокова перспектива, плановість.

Стратегію будівельного підприємства пропонується розглядати як комплексний інструмент стратегічного управління, сукупність стратегічних управлінських рішень, які визначені та уособлені у комплексній програмі дій, яка визначає пріоритети та стратегічні напрямки діяльності будівельного підприємства і спрямована на досягнення визначених довгострокових цілей за умови оптимального використання внутрішнього потенціалу та адаптації до динамічності зовнішнього середовища. За своєю сутністю стратегія будівельного підприємства є затвердженим керівництвом довгостроковим плановим документом, в якому

наводиться також деталізація заходів, ресурсів та інструментарію щодо її досягнення.

З методологічної та практичної точки зору стратегія будівельного підприємства характеризується наступними визначальними особливостями:

- окреслює основні перспективні цільові вектори функціонування та розвитку будівельного підприємства та шляхи їх досягнення в довгостроковій перспективі на основі найбільш оптимального використання потенціалу підприємства та поєднання наявних ресурсів;

- має складну внутрішню структуру та функціонує у вигляді комплексної системи взаємоузгоджених стратегій (стратегічного набору);

- є основою функціонування та взаємодії будівельного підприємства із динамічним зовнішнім середовищем;

- постійно уточнюється на основі результатів здійснення безперервного моніторингу та стратегічного контролю з метою адаптації до викликів зовнішнього середовища та оптимального використання потенціалу підприємства;

- є науково-обґрунтованим інструментарієм розвитку, інтеграції та досягнення синергії діяльності будівельного підприємства;

- має комплексний, багатоаспектний та багатовимірний характер і розробляється вищим керівництвом з урахуванням внесків персоналу підприємства різних рівнів на основі використання системно-ситуаційного підходу;

- відповідає наступним вимогам: реальність та досяжність, тобто відповідність стану розвитку зовнішнього середовища, потенціалу будівельного підприємства, логічність її внутрішньої структури, гнучкість, синергія, внутрішня цілісність, наукова обґрунтованість.

Процес розроблення стратегії будівельного підприємства передбачає вибір та обґрунтування такого плану дій на ринку, який дозволить після здійснення діагностики внутрішнього та зовнішнього середовища будівельного підприємства, сформулювати чіткі практичні ефективні рекомендації щодо вибору тих чи інших альтернатив і розробити детальні заходи щодо забезпечення переважно інтенсивного розвитку будівельного підприємства. Формулювання стратегії будівельного підприємства – це процес, що характеризується визначенням стратегічних цілей розвитку будівельного підприємства, аналізом альтернативних методів та засобів їх досягнення, створенням портфеля альтернативних стратегій, вибором оптимальної системи стратегій (стратегічного набору), розроблення деталізованих заходів з її реалізації, постійним моніторингом та коригуванням.

Разом з тим при розробленні стратегії постає необхідність у врахуванні особливостей

будівельної продукції як товару, яка істотно відрізняється від продукції промислового масового або серійного виробництва. До зазначених особливостей слід передусім включити:

- тривалий життєвий цикл будівельної продукції, який є значно довшим у порівнянні із товарами промислового виробництва, включаючи тривалий виробничо-комерційний цикл її створення, що вимагає точного розрахунку і прогнозування фінансового забезпечення;

- висока вартість будівельної продукції як товару, не кожний споживач може дозволити собі її придбати, що істотно обмежує коло потенційних покупців об'єктів нерухомості і враховується в процесі фінансового обґрунтування створення продукції;

- висока капіталомісткість виробництва будівельної продукції;

- складність виробничо-комерційного циклу створення будівельної продукції, що вимагає обґрунтування та прогнозування чіткої процедури фінансування із врахуванням фактору часу, наявності інформації, чіткі розрахунки грошових потоків з метою доведення до завершення об'єкта будівництва;

- істотний рівень ризику, що супроводжує реалізацію кожного будівельного проекту, оскільки унаслідок погіршення економічних умов існує вірогідність незавершення будівництва до кінця;

- не є товаром повсякденного придбання, покупець рідко виходить на ринок за новою продукцією, його частіше цікавить її відновлення, модернізація, ремонт та реконструкція;

- стаціонарність та нерухомість будівельної продукції впродовж її життєвого циклу як в період створення, так і протягом всього строку експлуатації;

- істотна залежність від зовнішньоекономічних чинників: стан фінансового ринку та купівельна спроможність визначають можливості кредитування придбання будівельної продукції; стаціонарність будівельної продукції обумовлює залежність від ринку землі; зовнішньоекономічна ситуація впливає на попит покупців та можливості здійснення виробництва; проектне управління створенням будівельної діяльності;

- створення будівельної продукції є результатом залучення великої кількості учасників, договірних та субпідрядних відносин;

- істотний рівень індивідуалізації будівельної продукції, яка не є товаром серійного виробництва, а базується на індивідуальних проектних рішеннях та повинна враховувати конкретні локалізаційні особливості.

Ураховуючи багатоплановий та різноаспектний характер та складність діяльності будівельних підприємств, на практиці постає

необхідність у розробленні сукупності ієрархічно взаємопов'язаних стратегій, що у своїй цілісності формують так званий «стратегічний набір» [2; 6; 7].

Стратегічний набір являє собою ієрархічно організовану систему взаємопов'язаних та взаємоузгоджених стратегій різних рівнів та типів, які розробляються будівельним підприємством на визначений проміжок часу з урахуванням визначальних особливостей функціонування, потенціалу та перспективних напрямків розвитку будівельного підприємства, а також визначає його стратегічну орієнтацію та позиціонування у зовнішньому середовищі на основі досягнення його стратегічних цілей. Сутнісна характеристика стратегічного набору виявляється в наступних його визначальних особливостях [1; 3-5; 7]:

- спрямованість на досягнення реальних обґрунтованих взаємопов'язаних стратегічних цілей;

- ієрархічний характер та підпорядкованість елементів внутрішньої структури, оскільки розробляється загальнокорпоративна стратегія, та інші різновиди стратегій, включаючи продуктово-товарні стратегії окремих підрозділів, основні та забезпечуючі стратегії (ресурсні та функціональні) для кожної зі скалярних стадій в ланцюзі прийняття рішень, які мають субпідрядний характер;

- узгодженість напрямків і цілей різних функціональних підсистем будівельного підприємства з метою досягнення загальнокорпоративних стратегічних цілей діяльності;

- досягнення ефекту синергії діяльності будівельного підприємства на основі ефективного поєднання активів, ресурсів, потенціалу та бізнес процесів у їхній сукупності та взаємозв'язку;

- всебічна обґрунтованість, зваженість;

- гнучкість і динамічність на основі використання системно-ситуаційного підходу з метою всебічного врахування динаміки та вектору змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що відображається в змінах у стратегічних пріоритетах діяльності і змісті окремих елементів стратегічного набору.

Складність розроблення стратегічного набору будівельного підприємства пов'язана з необхідністю врахування сукупності динамічних, нечітких, не завжди формалізованих цілей, врахування впливу динамічного внутрішнього та зовнішнього середовища та прогнозування динаміки та вектору його змін.

Найбільш часто розробляють наступні різновиди стратегій, які у своїй сукупності утворюють «стратегічний набір» [1-5; 7].

- загальнокорпоративна стратегія, що охоплює діяльність та функціонування всього будівельного підприємства в цілому;

- загальні конкурентні за окремими бізнес-напрямами;

- функціональні для кожної з функціональних підсистем будівельного підприємства;

- ресурсні для створення належного ресурсного забезпечення з метою досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального типів стратегій та стратегій бізнес-напряму.

Загальнокорпоративна стратегія описує загальний вектор розвитку будівельного підприємства як єдиного цілого, формується на вищому рівні та є обов'язковою для всіх підрозділів організації, незалежно від ступеня їх автономії та децентралізації. При цьому загальнокорпоративна стратегія не є простою сумою стратегій її підрозділів, а комплексний інструмент досягнення якісно нового рівня розвитку. Розроблення загальнокорпоративної стратегії охоплює визначення комбінації та масштабів видів та напрямків діяльності будівельного підприємства, формування портфеля видів бізнесу, визначення ключових ринків збуту та головних пріоритетів діяльності, найм менеджерів на ключові посади, пріоритетність розподілу ресурсів за визначеними напрямками та видами діяльності будівельного підприємства.

За умови комплексної структури будівельного підприємства та наявності самостійних видів бізнесу та автономних бізнес-одниць (підрозділів будівельного підприємства, які виконують повний цикл – маркетинг, виробництво, збут) розробляються також бізнес-стратегії для кожного з видів бізнесу.

Наступним рівнем деталізації загальнокорпоративної стратегії у стратегічному наборі виступають функціональні стратегії. Функціональна стратегія будівельного підприємства є забезпечувальною стратегією, яка визначає стратегічну орієнтацію та спрямованість певної функціональної підсистеми управління підприємством, яка забезпечує їй досягнення визначених цілей, а також сприяє досягненню та керованості процесами реалізації місії та загальнокорпоративної стратегії будівельного підприємства на рівні функціональних підсистем будівельного підприємства.

Функціональні стратегії мають підпорядкований та субпідрядний характер по відношенню до загальнокорпоративної стратегії, тому повинні бути узгоджені з її цілями за напрямками з метою досягнення стратегічних цілей діяльності будівельного підприємства. За функціональними видами діяльності будівельного підприємства розробляють: фінансову стратегію, виробничу стратегію, ресурсну стратегію, інноваційну стратегію, логістичну стратегію, маркетингову стратегію, інвестиційну стратегію, стратегію соціальної відповідальності підприємства.

Основою функціональних стратегій виступає фінансова стратегія, яку можна визначити як комплексний довгостроковий план організації будівельним підприємством системної діяльності по досягненню його фінансових цілей шляхом формування, розподілу (перерозподілу) та використання фінансових ресурсів.

Роль фінансової стратегії будівельного підприємства полягає в наступному:

- фінансове забезпечення реалізації стратегії усіх рівнів: фінансова стратегія відповідає за пошук достатньої кількості ресурсів для діяльності будівельного підприємства за всіма його функціональними напрямками;

- забезпечення ефективного використання потенціалу будівельного підприємства: розпорядження фінансовими ресурсами таким чином, щоб отримати максимальну віддачу та максимізувати вартість підприємства;

- забезпечення реалізації кредитно-інвестиційних можливостей: пошук і створення (шляхом переговорів і поліпшення інвестиційної привабливості підприємства) способів запозичення і інвестування фінансових ресурсів найбільш вигідним для підприємства способом;

- проактивне реагування на зміну факторів зовнішнього середовища: аналіз економічної ситуації (в т.ч. поведінки конкурентів), прогноз її зміни і розробка плану дій по отриманню максимальної користі з змін зовнішнього середовища;

- ефективне управління капіталом: забезпечення оптимального обсягу та структури капіталу з урахуванням стратегічних перспектив розвитку;

- управління фінансовими ризиками: аналіз та оцінка фінансових ризиків підприємства, своєчасне вжиття заходів щодо їх нейтралізації.

Вважається доцільним виділення стратегії управління інтелектуальним капіталом, яка спрямована на створення будівельним підприємством доданої вартості із обсягу явних і неявних знань, закладених у нематеріальних активах людського, організаційного капіталу і капіталу відносин, поєднуючи різноманітні аспекти підвищення конкурентоспроможності, інноваційного розвитку і зростання параметрів ефективності діяльності підприємств у галузі будівництва на основі нових форм і методів управління.

Товарно-ринкова або виробнича стратегія будівельного підприємства описує, які продукти, в яких обсягах будуть вироблятися і для яких груп споживачів та ринків. Виробнича стратегія базується на результатах стратегічного маркетингового аналізу, що здійснюється в рамках маркетингової стратегії будівельних підприємств.

Маркетингова стратегія будівельного підприємства є різновидом функціональних стратегій будівельного підприємства, яка визначає

стратегічну орієнтацію та спрямованість маркетингової підсистеми управління підприємством та визначає сегментацію ринку споживачів, цінову політику, відносини з клієнтами, поведінку по відношенню до конкурентів, рекламу і просування товарів і інші характеристики, що забезпечують ефективну виробничо-збутову діяльність будівельного підприємства і зростання. Формулювання маркетингової стратегії будівельного підприємства є комплексним, безперервним процесом розроблення маркетингових цілей розвитку і функціонування підприємства на певний проміжок часу, а також деталізація шляхів її реалізації та способів використання засобів для досягнення поставленої мети. Формулювання маркетингової стратегії будівельного підприємства характеризується визначенням стратегічних маркетингових цілей розвитку будівельного підприємства, аналізом альтернативних методів та засобів їх досягнення, створенням портфеля альтернатив, вибором оптимальної стратегії, розроблення деталізованих заходів з її реалізації, включаючи їх ресурсне забезпечення, розроблення маркетинг-міксу, моніторингом та коригуванням.

Інноваційна стратегія характеризує інноваційну політику будівельного підприємства, які інновації та в яких підрозділах компанії будуть розроблятися і здійснюватися, вибір ключових напрямків розробки нових продуктів, терміни і витрати на їх розробку і впровадження, шляхи залучення і типи інновацій.

Логістична стратегія будівельного підприємства розробляється з метою визначення загальної логістичної моделі будівельного підприємства, оптимальні маршрути та потоки постачання ресурсів, найбільш ефективні варіанти складування запасів і товарів.

Ресурсна стратегія визначає, які види ресурсів будуть використовуватись в процесі здійснення будівельної діяльності, потреби в обсягах ресурсів, альтернативні ресурси та можливості їх використання, структура постачальників, способи економії ресурсів і інші їх техніко-економічні характеристики.

Висновки. Підсумовуючи все вищезазначене можна зробити висновок, що стратегічний набір являє собою ієрархічно організовану систему взаємопов'язаних стратегій різних рівнів та типів, які розробляються будівельним підприємством на визначений проміжок часу з урахуванням визначальних особливостей функціонування, потенціалу та перспективних напрямків розвитку будівельного підприємства, а також визначає його стратегічну орієнтацію та позиціонування у зовнішньому середовищі на основі досягнення його стратегічних цілей. За своїм функціональним призначенням

стратегічний набір має заповнити «стратегічний розрив» підприємства, який характеризує невідповідність або інтервал між поточною позицією та можливостями будівельного підприємства, які зумовлені наявними тенденціями внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування будівельного підприємства та бажаними стратегічними орієнтирами його розвитку, необхідними для розв'язання нагаль-

них проблем, забезпечення зростання та зміцнення конкурентоспроможності будівельного підприємства в довгостроковій перспективі. Стратегічний розрив – це простір стратегічних рішень, які має прийняти керівництво будівельного підприємства, спрямованих на вирішення виявлених проблем з метою перетворення наявного потенціалу та тенденцій розвитку в бажаний стан.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – СПб-Киев: Вильямс, 2008. 672 с.
3. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 214 с.
4. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление: Принципы и международная практика / В. Белошапка, Г. Загорий. К.: Абсолют-В, 1998. 352 с.
5. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : [Монографія] /А. Наливайко. К.: КНЕУ, 2001. 227 с.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А. Дж.Стрикленд. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 1998. 576 с.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська, Ю.М. Ратушний. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

УДК 352.071

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-26>**Рибіна Л.О.**кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету**Геєнко М.М.**кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету**БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК
РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ СУМЩИНИ)**

У статті розглянуто сутність бюджетної децентралізації як чинника регіонального розвитку та її стан у Сумській області внаслідок здійснення реформи місцевого самоврядування. На підставі оцінки фінансового потенціалу окремої територіальної громади у разі об'єднання її в ОТГ у Сумській області доведено значне зростання фінансових ресурсів територіальної громади внаслідок наповнення місцевого бюджету. В ОТГ з'являються більші фінансові можливості забезпечувати як потреби місцевого споживача суспільних благ, так і спрямовувати бюджетні ресурси на регіональний розвиток.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, регіон, розвиток, об'єднана територіальна громада, місцевий бюджет, податки, видатки бюджету.

В статье рассмотрена сущность бюджетной децентрализации как фактора регионального развития и ее состояние в Сумской области в результате осуществления реформы местного самоуправления. Оценка финансового потенциала отдельной территориальной общины после ее объединения в ОТО Сумской области показала значительный рост финансовых ресурсов территориальной общины за счет наполнения местного бюджета. ОТО имеет больше финансовых возможностей обеспечивать как потребности местного потребителя общественных благ, так и направлять бюджетные ресурсы на региональное развитие.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, регион, развитие, объединенная территориальная община, местный бюджет, налоги, расходы бюджету.

The article discusses the essence of budget decentralization as a factor of regional development. The implementation of decentralization can cause an expansion of authorities for local government and also be expected to encourage the improvement of local financial capability. Besides that, decentralization tends to allow larger authorities for local government to manage and maintain the local area, including financial management, so it finally enables local government to be easier to increase their economic potential in developing the local potential. Local authorities are closer to the people, know better their needs and thus are able to meet their needs better than the central government. This research is aimed to justification the impacts of budget decentralization on supporting economic development of the Sumy area. The article discusses the financial capability of administrative units in the Sumy area after their merger. The result of the merger is an increase in budget revenues, a decrease in budget expenditures on the needs of the local public services and the emergence of additional financial opportunities for regional development. The local governments can determine the allocation of expenditures themselves versus those the center mandates expenditures and local levels simply execute those expenditures. Improving the efficiency of budget spending can be due to competition between territories. Local authorities will try to improve the quality of various types of public goods for their people get while reduce budget costs. The effectiveness of budget revenues increases due to the fact that in a particular territory local authorities are more interested to collect their own revenues than in collecting tax and non-tax revenues exclusively in the state budget. Thus, there are incentives at the local for developing investment projects for regional development and finding investors for their implementation. Thus, work in the field of fiscal decentralization should be carried out taking into account the competitive advantages of territories in the issues of development, implementation, and evaluation of measures of their development. Self-awareness, activation, and assumption of responsibility for their lives within the territory where the community lives and cooperation are the main features of budget decentralization and factors of regional development. The decentralization reform in Ukraine is gaining momentum, which is impossible to stop. But for its success, it is necessary to expand the financial autonomy of local authorities due to fiscal decentralization, which requires further research.

Keywords: budget decentralization, region, development, united territorial community, local budget, taxes, budgetary expenditures.

Постановка проблеми. Головною вимогою реформування бюджетної системи України на сучасному етапі є її здатність забезпечити економічний розвиток регіонів та соціальну справедливість. Міжнародний досвід соціально-економічного розвитку європейських та інших розвинених країн показує, що вирішенню цього завдання сприяє бюджетна децентралізація. Реформа місцевого самоврядування передбачає зміни у всіх сферах і видах діяльності на місцях, як органів влади, бюджетної сфери, так і бізнесу, який є основним наповнювачем доходної частини місцевих бюджетів. Відсутність повноважень у сфері бюджетних доходів і видатків у місцевих органах влади суттєво знижує мотивацію до регіонального розвитку. Тому дослідження бюджетної децентралізації, її економічних наслідків в контексті регіонального розвитку, є актуальними на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням децентралізації, теоретичним та практичним її аспектам приділяється достатня увага в наукових працях вітчизняних науковців. О.О. Хондій, Гнидюк І.В., Гороховська Ю.І. та інші, досліджуючи питання втілення в життя української моделі децентралізації, визначили особливості та проблеми її реалізації. Питання реалізації бюджетної децентралізації в контексті соціально-економічного розвитку країни висвітлювались в працях Жувагіної І.О., Філіпішина Л.М. Державні інструменти економічного розвитку регіонів та їх ефективність розглядали Горячук В.Ф., Дуков Д.Ф. Проте, незважаючи на значні досягнення в цій сфері, недостатнім є дослідження місцевого бюджету як інструменту стимулювання регіонального розвитку.

Метою дослідження є обґрунтування зростання фінансових можливостей місцевого самоврядування для його регіонального розвитку внаслідок бюджетної децентралізації на прикладі формування об'єднаних територіальних громад у Сумській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний тип економічного розвитку вимагає створення не лише на рівні держави, а насамперед, на місцях сприятливих умов для підприємницької активності, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості бізнесу – рушійної сили економічного розвитку. Ринкові умови створюють для більшості громадян умови для реалізації своїх ідей, діяльності саме в бізнесі, який допомагає отримати не тільки доходи, але й задоволення. Але розвиток бізнесу неможливий без розвитку оточуючого його середовища, в якому хотілось би жити, працювати та вкладати кошти.

Створити всі необхідні умови для розвитку бізнесу на будь-якій території України

спроможна місцева влада. Хто ж як не місцева влада найкраще знає у повному обсязі соціальні, економічні та інші проблеми своїх громадян, а також володіє інформацією про ресурсний потенціал свого регіону (кадровий, природний, економічний, інтелектуальний, інформацій, фінансовий тощо), спроможного вирішити поточні проблеми і забезпечити його соціально-економічний розвиток. Успішними стають ті регіони, які вдало розвивають власну внутрішню спроможність та поліпшують ті внутрішні умови, які впливають на інвестиції та підтримують їх [1]. Такими умовами є підвищення економічного, соціального, екологічного добробуту та якості життя громади на регіональному рівні.

Регіони складаються з економічно активних та депресивних територій. Для надання якісних послуг громадянам на всіх територіях необхідна тісна співпраця між територіальними громадами та значні фінансові ресурси. Згідно статті 12 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» джерелами фінансування стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій є кошти Державного та місцевих бюджетів, а також інших джерел [2]. Возняк Г.В., досліджуючи теоретико-методологічні положення регіонального розвитку в контексті соціально-економічних трансформацій, вважає, що місцеві бюджети розвитку як інструменти фінансування регіонального розвитку здебільшого є неефективними, бо орієнтуються в основному на поточні витрати та витрати за «захищеними статтями» [3]. Неефективною на практиці виявилась також реалізація фінансування угод щодо регіонального розвитку, що визначають спільні заходи центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з реалізації в регіоні державної стратегії регіонального розвитку, а також порядок, обсяг, форми та строки їх фінансування. Неефективним виявився Державний фонд регіонального розвитку як інструмент стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів, кошти якого повинні буди спрямовуватись на виконання державної стратегії регіонального розвитку та регіональних стратегій розвитку, державних цільових програм та інвестиційних програм (проектів) у частині виконання заходів регіонального розвитку [4]. Із запланованих у 2016 році майже 3 млрд. грн. Державного фонду регіонального розвитку освоєно лише 48,7% [5]. Серед причин неефективності цих державних інструментів стимулювання регіонального розвитку можна назвати слабкість місцевих органів влади для здійснення заходів з регіонального розвитку та обмаль реальних проектів регіонального розвитку.

Більше впливати місцевим громадам та регіонам на свій розвиток, відповідно, на добробут своїх громадян дозволяє децентралізація – передача на місця повноважень та відповідних фінансових ресурсів для їх забезпечення. Адже залежність від авторитарної вертикалі державних адміністрацій місцевих органів влади, а також концентрація основних податків в Державному бюджеті з наступним їх розподілом обмежують можливості визначення пріоритетів розвитку та прийняття відповідних ефективних рішень на місцях.

Розширенню ролі місцевих органів влади в бюджетному процесі задля вирішення нагальних завдань на місцях за рахунок механізму самоуправління сприяє бюджетна децентралізація. За своєю сутністю бюджетна децентралізація полягає у передачі більшої частини повноважень, функцій і компетентності щодо прийняття рішень у сфері формування і виконання бюджетів від державних (центральных) органів влади на регіональний рівень управління, що супроводжується передачею відповідних фінансових ресурсів. Іншими словами, бюджетна децентралізація передбачає отримання певної бюджетної автономії в межах бюджетної системи України разом з новими повноваженнями та ресурсами.

У загальному вигляді, головною метою децентралізації є підвищення якості надання суспільних послуг. Вважається, що суб'єкти на місцях, отримавши певні повноваження можуть забезпечити їхнє більш якісне виконання, ніж на державному рівні [6]. Деякі науковці зазначають, що з децентралізацією у місцевих бюджетів за рахунок об'єднання територій посилюються фінансові можливості за рахунок відсутності адміністративних бар'єрів, які стають на перешкоді розвитку малого і середнього бізнесу, відповідно, наповненню місцевих бюджетів та розвитку регіональної економіки [7].

Міжнародний досвід показує, що вирішення проблем регіонального розвитку, у тому числі депресивних територій потребує застосування спеціалізованих інструментів зменшення депресивності та стимулювання точок зростання, використовуючи території проривного розвитку, як локомотив для інших територій. Розробку та реалізацію таких інструментів стимулює утворення об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Міста районного значення зацікавлені в об'єднанні з сільськими радами передусім для того, щоб отримати повноваження

та суттєвий обсяг коштів районного бюджету, адже значну частку податку з доходів фізичних осіб (60%) в результаті об'єднання районний бюджет віддасть громаді. Таким чином, повноваження цих міських рад розширюються, вони стають юридично й фактично, в тому числі фінансово, незалежними від районних державних адміністрацій. Надалі відбуватиметься процес приєднання до них нових сільських територій, і в перспективі сформується великі, потужні громади, які матимуть значний внутрішній потенціал економічного зростання.

В загальному рейтингу областей з формування ОТГ Сумська область посіла 6 місце, за кількістю створених ОТГ (7 місце), покриття площі області ОТГ (8 місце), територіальні громади, що об'єдналися (8 місце); кількість ОТГ з чисельністю менше 5 тис. осіб (7 місце) [8]. Нині у Сумській області 36,7% (8741 км²) території займають 32 ОТГ [9]. Розподіл населення Сумської області станом на 11.06. 2018 року представлений на рис. 1.

Пропорційному розвитку регіонів шляхом оптимального розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів сприяють місцеві бюджети. Якщо за рахунок доходів через встановлення ставки податків і зборів формується фінансова база діяльності регіону, то за рахунок видатків забезпечуються регіональне управління, економічні та соціальні потреби громадян регіону та його соціально-економічний розвиток. Саме ті суб'єкти господарювання, які наповнюють місцеві бюджети за рахунок податкових і неподаткових платежів, мають можливість залучити потужних інвесторів, а також сприяти як своєму розвитку, так і розвитку територіальної громади. Чим активніше інвестиційна діяльність, тим більше створюється робочих місць, тим більше дохідна частина місцевих бюджетів, яка спрямовується на фінансування саморозвитку територіальної громади.

Ефективність формування ОТГ підтверджує оцінка фінансового потенціалу окремої тери-

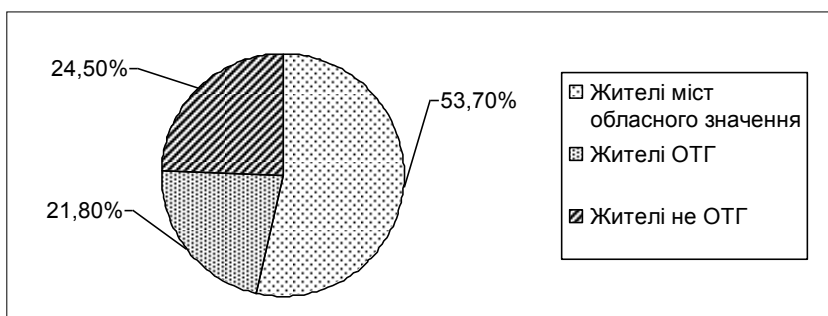


Рис. 1. Розподіл населення Сумської області станом на 11.06.2018 р. [9]

торіальної громади (Косівщинської сільської ради) у разі об'єднання в ОТГ (Садівську ОТГ) у Сумській області (табл. 1-4).

Таким чином проведені розрахунки свідчать про значний фінансовий потенціал Косівщинської сільської ради при об'єднанні у Садівську ОТГ. Доходна частина загального фонду за рахунок податку на доходи фізичних осіб, освітньої та медичної субвенції може зрости майже у 6 разів з 3,7 до 22,8 млн. грн., при тому, що видатки зростуть тільки у 3 рази з 3,6 до

11,4 млн. грн. Додатково отримані кошти можуть бути використані на соціальний та економічний розвиток Косівщинської сільської ради.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що реформа децентралізації та її невід'ємна складова бюджетна децентралізація є головним чинником для створення дієвих важелів стимулювання регіонального розвитку. Об'єднання територіальних громад сприяє розширенню фінансової бази місцевих бюджетів не за рахунок трансфертів з Держав-

Таблиця 1

Доходна частина загального фонду Косівщинської сільської ради та Садівських громад за 2017 рік, тис. грн

Види доходів	Громади	
	Садівські громади (Сільські ради: Садівська, Шпилівська, Низівська, Сульська, Терешківська, В. Вільмівська)	Косівщинська сільська рада
Акцизний податок з роздрібною торгівлі підакцизних товарів	483,4	136,8
Плата за землю	6585	527,2
Єдиний податок	7768,9	2295,7
Інші надходження	2331,5	244
Разом доходи з урахуванням трансфертів з державного бюджету	19168,8	3203,7
Трансферти (дотації, субвенції) з інших місцевих бюджетів	2493,7	576,8
Разом доходи загального фонду	21662,5	3780,5

Джерело: звітність Косівщинської сільської ради та Садівських громад

Таблиця 2

Доходна частина загального фонду Косівщинської сільської ради у випадку створення об'єднаної Садівської ОТГ за 2017 рік

Види доходів	Громади	
	Садівська ОТГ (Сільські ради: Садівська, Косівщинська, Шпилівська, Низівська, Сульська, Терешківська, В. Вільмівська)	у т.ч. Косівщинська сільська рада тис. грн.
Податок на доходи фізичних осіб	33730,6	13050,8
Акцизний податок з роздрібною торгівлі	483,4	136,8
Плата за землю	6585	527,2
Єдиний податок	7768,9	2295,7
Інші надходження	2331,5	244
Освітня субвенція	15429	4886,8
Медична субвенція	3905,7	952,7
Інші субвенції з державного бюджету	2000	0
Разом доходи з урахуванням трансфертів з державного бюджету	75329,50	22094
Трансферти (дотації, субвенції) з інших місцевих бюджетів	2493,7	576,8
Разом доходи загального фонду	77823,20	22670,8
Доходна частина після / до створення, +,-	56160,70	18890,3
Доходна частина після / до створення, %	359,25	599,67

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 3

**Видаткова частина загального фонду Косівщинської сільської ради
та Садівських громад за 2017 рік, тис. грн**

Види видатків	Громади	
	Садівські громади (Сільські ради: Садівська, Шпилівська, Низівська, Сульська, Терешківська, В. Вільмівська)	Косівщинська сільська рада
Державне управління	5188,1	825,5
Освіта	6778,4	2332,6
Соціальний захист і забезпечення	127,5	6,0
Культура і мистецтво	2621,9	333,6
Фізична культура і спорт	13,2	0
Житлово-комунальне господарство	2139,9	94,8
Інші видатки	84,7	3,8
Разом видатків	17585,2	3611,6
Передача коштів із загального фонду до бюджету розвитку (спеціального фонду)	2925,2	10,0
Всього (з урахуванням передачі коштів до бюджету розвитку)	20510,4	3621,6

Джерело: звітність Косівщинської сільської ради та Садівських громад

Таблиця 4

**Видаткова частина загального фонду Косівщинської сільської ради
у випадку створення об'єднаної Садівської ОТГ за 2017 рік**

Види видатків	Громади	
	Садівська ОТГ (Сільські ради: Садівська, Косівщинська, Шпилівська, Низівська, Сульська, Терешківська, В. Вільмівська)	у т.ч. Косівщинська сільська рада тис. грн.
Державне управління	7962,6	0
Освіта	36469,4	9679,5
Охорона здоров'я	5409,2	936,7
Соціальний захист і забезпечення	1218,1	125,6
Культура і мистецтво	2621,9	333,6
Фізична культура і спорт	356,8	186,4
Житлово-комунальне господарство	2139,9	94,8
Інші видатки	84,7	3,8
Трансферти (дотації, субвенції) до інших місцевих бюджетів	354,1	15,3
Разом видатків	56894,1	11375,7
Передача коштів із загального фонду до бюджету розвитку (спеціального фонду)	2925,2	10,0
Всього (з урахуванням передачі коштів до бюджету розвитку)	59819,3	11385,7
Видаткова частина після / до створення, +, -	39308,9	7764,1
Видаткова частина після / до створення, %	291,65	314,38

Джерело: Власні розрахунки

ного бюджету, а за рахунок зростання податкової бази на місцях. Фінансова самостійність разом із відповідальністю дозволить місцевим органам влади ефективно і раціонально розподіляти бюджетні кошти між конкретними споживачами і спрямовувати їх в заходи регіонального розвитку.

Підвищення ефективності бюджетних видатків може відбутися завдяки конкуренції між територіями. Місцева влада буде намагатися покращити якість надання різних видів суспільних благ, мінімізуючи при цьому бюджетні витрати. Ефективність бюджетних доходів зростає внаслідок того, що на конкретній території

місцева влада більше заінтересована у мобілізації власних доходів, ніж при зборі податкових та неподаткових надходжень виключно для державного бюджету. Таким чином, на місцях з'являються стимули для розробки інвестиційних проектів регіонального розвитку та пошуку інвесторів для їх реалізації.

Таким чином, роботу у сферу бюджетної децентралізації необхідно проводити з врахування конкурентних переваг територій у питаннях розробки, реалізації та оцінки захо-

дів їх розвитку. Самоусвідомлення, активація, взяття на себе відповідальності за своє життя в рамках території, де живе громада, та співпраця – це основні риси бюджетної децентралізації та чинники регіонального розвитку. Реформа децентралізації в Україні набирає певні оберти, зупинити які неможливо. Але для її успіху необхідно розширювати фінансову самостійність місцевих органів влади за рахунок фіскальної децентралізації, що потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Ткачук А. Ф. Місцевий та регіональний розвиток. Участь громадян у місцевому розвитку. Практичний посібник для практичних людей. К.: ІКЦ «Легальний статус». 2012. 144 с.
2. Про стимулювання розвитку регіонів. Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV (в редакції 2012 року). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>. (дата звернення: 10.10.2018).
3. Возняк Г.В. Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа. Регіональна економіка. 2015. № 3. С. 34-43. URL: http://ird.gov.ua/pe/re201503/re201503_034_VoznyakHV.pdf. (дата звернення: 14.10.2018).
4. Горячук В.Ф., Дуков Д.Ф. Державні інструменти регіонального економічного розвитку. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2014-2/doc/2/02.pdf> (дата звернення: 10.10.2018).
5. Козак І., Нема О. Державна політика щодо фінансування регіонального розвитку. Ефективність державного управління. 2017. Вип. 4 (53). Ч.2. С. 180-188. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_53/fail/21.pdf. (дата звернення: 14.10.2018).
6. Хандій О.О. Сучасний стан та особливості децентралізації влади в Україні. Економіка та право. 2016. № 2 (44). С. 137-145.
7. Гнидюк І.В., Гороховська Ю.І. Децентралізація в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. Молодий вчений. 2015. № 5(20). С. 108-110. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/5/24.pdf> (дата звернення: 09.10.2018).
8. Аналітичний огляд «Динаміка децентралізації в Сумській області». URL: <http://rcrs.sumdu.edu.ua/all-news/262-2017-09-24-21-41-22.html> (дата звернення: 14.10.2018).
9. Градун А. Децентралізація в Сумській області. План дій на 2018 рік. URL: <http://www.dancor.sumy.ua/articles/politics/240887> (дата звернення: 14.10.2018).

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 658.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-27>**Якімцов В.В.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного лісотехнічного університету України

ЧАСОВІ ФАКТОРИ ВИЗНАЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто проблема визначення комплексної синергетичної ефективності діяльності підприємств з урахуванням часу. Проаналізовано мету, задачі, перспективи становлення підприємства (виробництва) та цілі його розвитку в перспективі – часі. Показано, що основою дослідження складних процесів в економіці є методологія системного підходу до вивчення та моделювання процесів. Представлена оцінка синергетичного ефекту діяльності підприємства, що може бути досягнена, якщо спиратися на дослідження системної ефективності та вимог синергетики до побудови синергетичних моделей, показників. Доведено, що саме синергетичний ефект (ефективність) діяльності виробництва є на сьогодні тим необхідним, всеохоплюючим показником, який максимально точно буде характеризувати ефективність діяльності підприємства з усіх сторін: економічної, соціальної, екологічного, інституціонального (фінансового), перспективного (доцільність розвитку) у часі.

Ключові слова: ефективність, підприємство, система, час, синергетика.

В статье рассмотрена проблема определения комплексной синергетической эффективности деятельности предприятий с учетом времени. Проанализированы цели, задачи, перспективы становления предприятия (производства) и цели его развития в перспективе – времени. Показано, что основой исследования сложных процессов в экономике является методология системного подхода к изучению и моделированию процессов. Представленная оценка синергетического эффекта деятельности предприятия, может быть достигнута, если опираться на исследования системной эффективности и требований синергетики к построению синергетических моделей, показателей. Доказано, что именно синергетический эффект (эффективность) деятельности производства является сегодня тем необходимым, всеобъемлющим показателем, который максимально точно будет характеризовать эффективность деятельности предприятия со всех сторон: экономической, социальной, экологической, институционального (финансового), перспективного (целесообразность развития) во времени.

Ключевые слова: эффективность, предприятие, система, время, синергетика.

The issue of determining and assessing the performance of enterprises is gaining importance, given the need for optimal management of both natural and human resources of production on the one hand, and their physical capacity on the other. The need for the development of enterprises in the future also has many factors, as for satisfying the needs of consumers in the products (services) of the enterprise, so the potential of nature in meeting these needs. The problem of comprehensive synergistic assessment of the performance of the enterprise (production) and its sources, combined with the problem of managing its operation, taking into account the prospects for its development, is by far the most important for economists and producers. The acceleration of the rate of scientific-and-technological advance (STA) and the need to increase the pace of changes in the current mechanism of production (enterprise) management contribute to the promotion of this problem. At the same time, the level of STA dictates its tasks regarding the current level of enterprise (production) management. Modern world becomes more and more complex, it opens wider and wider due to the modern investigations, which go beyond the classic disciplines and study nonlinear complex forms and models, existence of one phenomenon or another. The society needs to think, learn to live according to the principles of complexity of existence of various conditions of development of nature, environment, new ideas, human principles and needs, perspectives of human interaction with universe and with one another (internal communications, relationships etc.). The article deals with the problem of determining the complex synergetic efficiency of enterprises taking into account time. The purpose, tasks, prospects of formation of the enterprise (pro-

duction) and the goals of its development in the long term – time are analyzed. It is shown that the basis of the study of complex processes in the economy is the methodology of a systematic approach to the study and modeling of processes. The estimation of the synergetic effect of the enterprise activity, which can be achieved, is based on the research of system efficiency and requirements of synergetics for the construction of synergetic models and indicators. It is proved that it is the synergetic effect (efficiency) of the activity of production that is now a necessary, comprehensive indicator that will accurately characterize the efficiency of the company's activity on all sides: economic, social, environmental, institutional (financial), perspective (expediency of development) in time. Important self-organization factor is the origin of connection between the system and its environment. And the system should be self-organized in this environment to confront the destruction. Improvement of self-organized systems is a complex process and it sometimes determined by seemingly unimportant, insignificant, random factors. But giving their interaction, there is a very different process – those factors that seemed insignificant influence on the general result of the system development in such unexpected way that the system itself has a different meaning and importance.

Keywords: efficiency, enterprise, system, time, synergy.

Постановка проблеми. Проблема визначення та оцінки ефективності діяльності підприємств набуває все більшого значення, зважаючи на необхідність оптимального управління, як природньо-людськими ресурсами виробництва з одного боку, так і їх фізичними можливостями з іншого. Необхідність розвитку підприємств у перспективі має також багато чинників, як для задоволення потреб споживачів у продукції (послугах) підприємства, так і потенційними можливостями природи у задоволенні цих потреб.

Проблема комплексної синергетичної оцінки ефективності діяльності підприємства (виробництва) та її витоків у поєднанні з проблемою управління функціонуванням підприємства з урахуванням перспектив його розвитку стає, на сьогодні, мабуть найголовнішою для економістів та виробників. Висуванню цієї проблеми на першочергове місце сприяє прискорення темпів науково-технічного прогресу (НТП) та необхідність підвищення темпів застосування змін у діючий механізм управління виробництвом (підприємством). Одночасно рівень НТП диктує свої завдання щодо сучасного рівня управління підприємством (виробництвом).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу цього підходу покладено фундаментальні праці Г. Хакена [1; 2; 3], І. Пригожина [4; 5; 6], В. Занга [7], І. Лукінова [8], М. Моїсеева [9] та ін., дослідження яких обґрунтували основні етапи та формування розвитку відкритих систем.

Проблема комплексної оцінки ефективності виробництва достатньо широко дискутується та вивчається в науковій літературі та практиці господарювання [10; 11].

Формулювання цілей дослідження. Головною метою цієї роботи є оцінити синергетичну ефективність діяльності підприємства спираючись на дослідження системної ефективності та вимог синергетики, з урахуванням часу.

Виклад основного матеріалу. Сучасність висуває нові задачі щодо комплексної оцінки

ефективності діяльності підприємств (виробництва), адже різноманітність соціально-економічних показників, які б впливали на цю діяльність все більше розширюється, змінюється відповідно вимогам часу, зумовлюється все більшими кількостями прямих та зворотних зв'язків.

Уявлення про сутність ефективності діяльності підприємств, виробництв можна визначити, на нашу думку, лише тоді коли ми проаналізуємо мету, задачі, перспективи становлення виробництва (підприємства) та цілі його розвитку в перспективі – часі. При цьому фактор часу в таких задачах стає чи не найголовнішим параметром, характеристикою.

Відомо, що виробництво створюється, як правило, для отримання максимальних прибутків (це головна мета, задача діяльності підприємства). Але при цьому досягнення економічних цілей часто (майже завжди) обмежується їх соціальною доцільністю – забезпеченням суспільної потреби в продукті, заради виробництва якого створюється підприємство, забезпеченості населення трудовими доходами, прибутками (зарплатнею), створенням сприятливої інфраструктури відтворюваних процесів на території підприємств-виробників за рахунок податків та інших фінансових вливань і т.п.

Ці цілі досягаються в процесі виконання технологічних, матеріально-енергетичних, організаційних і навіть політичних процесів й інституціональних операцій передачі та обміну власністю, юридичними правами та обов'язками тощо. Цілі, процеси та операції супроводжуються та координуються процесами передачі, переробки та перетворення інформації, досягнень науки тощо. При цьому комплексний ефект практично ніколи не співпадає з простою арифметичною сумою ефектів локальних процесів.

Отже, комплексний показник ефективності діяльності підприємства (системна, інтегральна ефективність) є складною властивістю, харак-

теристикою процесу функціонування й розвитку підприємства, який описується вектором таких комплексних показників: результативність, оперативність, ресурсомісткість, кількість (запас) потенціалу та функціональна організованість та є, за своєю суттю, саме синергетичним показником.

На сьогодні основою дослідження складних процесів в економіці є методологія системного підходу до вивчення та моделювання процесів. Важливу роль у розумінні нових факторів економічного розвитку відіграють наукові дослідження в галузі системної динаміки та теорії інформації із застосуванням методів прогнозування подій у часі.

Пізнання законів розвитку складних систем відкрило нові можливості в розумінні проблем економічної діяльності.

Кожна система за принципом економії ресурсів прямує до врівноваженого, збалансованого стану із довіллям. Чим сильніший зовнішній руйнівний вплив, тим сильніше, у більшій мірі повинна бути захищена система через внутрішні процеси самоорганізації.

Концепція самоорганізації систем зазнала розвитку в межах наукового напрямку – синергетики, загальна мета якої – це виявлення загальних ідей, методів і закономірностей, які притаманні відкритим, невірноваженим системним процесам природи та суспільства.

За умов глобалізації стає очевидним, що у розвитку економічної організації є цілий ряд особливостей, які характерні для динаміки відкритих інформаційних систем. З нарощуванням динамізму та невизначеності зовнішнього середовища відбувається еволюція наукових поглядів та підходів дослідження проблем управління у складних системах. Результатом таких досліджень стає, зокрема, нове розуміння природи економічного розвитку організацій та ролі інноваційної активності в процесах економічного зростання.

Концептуальний апарат синергетики, як зазначалось у наших роботах [12], дозволяє без протиріч пояснити, з'ясувати динаміку ендотажогенних факторів у розвитку системних процесів, зокрема, пояснити циклічність процесів розвитку, фазові переходи в динаміці, періодичне домінування внутрішніх (необхідних) сил та зовнішніх (випадкових) факторів зростання.

Синергетика та теорія самоорганізації дають нову методологічну базу для розв'язання проблем сталого розвитку економічних процесів, як узагальненого характеру, так і локального, а саме проблем управління виробництвом, підприємством, як у певний, визначений час, так і у її перспективі.

На сьогодні усталеного, єдиного трактування поняття «стійкості економічних систем» не існує. На даний момент існує лише активна дискусія в економічній науці з цього приводу.

Положення синергетики можуть стати основою уточнення понять організаційної та економічної сталості систем виробництва, бізнесу, соціальних та екологічних.

Відповідно принципам теорії самоорганізації виробництво (бізнес) є відкритою, нерівноважною системою, яка розвивається згідно законам системної динаміки. Управління бізнес-системою необхідно розглядати з позицій взаємодії факторів сталого (структурно зумовленого) та нестійкого (випадкового) стану.

З позицій теорії інформації система є сталою тоді коли в результаті зростання впорядкованості, накопичення різноманітності (організації) внутрішніх факторів виникає перевага факторів організації над процесами руйнування. Інформаційна (організаційна) сталість – це здатність, можливість зберігати та відновлювати визначений рівень внутрішньої ентропійної недостатності, тобто здатність протистояти зростанню ентропії.

З цього можна зробити висновок, що по-перше феномен організаційної сталості пов'язаний з особливим станом взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища, із здатністю системи зберігати незмінним співвідношення деяких критичних параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища.

По-друге, організаційна сталість – це явище тимчасове, жодна організація не може бути усталена безкінечно, довічно. Економічна сталість завжди є окремим випадком організаційної сталості. Виходячи з цього, слід відмітити, що економічна сталість підприємства, виробництва, проекту, тощо – це такий його стан, коли в процесі взаємодії з зовнішнім середовищем зберігається можливість, здатність отримання корисного ефекту від його реалізації, від процесу функціонування виробництва, підприємства, бізнесу.

У даному контексті, під визначенням «корисний ефект» слід розуміти множину економічних та позаекономічних факторів, що позитивно вплинуть на діяльність усього суспільства, як у певний, визначений час, так і в перспективі.

У більшості трактувань поняття «корисний ефект» основний акцент робиться на критерії економічної ефективності, тобто досягнення найкращих економічних результатів при найменших витратах. На нашу думку це носить не повний зміст у сьогоденних умовах, тому, ми у своїй роботі підемо далі і будемо визначати корисним такий ефект, що дасть нам не лише позитивний економічний результат діяльності

будь-якого виробничого суб'єкту але й максимально позитивні результати впливу такої діяльності суб'єкту у екологічній та соціальній сфері регіону, де він здійснює свою реальну діяльність.

Тому, наш корисний ефект є інтегральним сукупним показником діяльності підприємства, виробництва, встановлення якого відбувається за законами синергетики та включає велику сукупність елементарних показників.

Ефективність – це відносний показник, в той же час ефект – результативність багатьох процесів, що відбувається в діяльності підприємства, виробництва. Показник ефективності визначається, як відношення ефекту (результату) до витрат, що були здійснені для його досягнення.

Ефективність, перш за все економічна, визначається ставкою процента, тобто процентом доходу, який отриманий на капітал, що був вкладений у виробництво для його функціонування.

Отже, інвестиції, що вкладаються у діяльність підприємства, стають однією з важливих складових при оцінці корисного ефекту діяльності підприємства, виробництва. У широкому сенсі, ставка процента є індикатором динаміки розвитку економічних процесів розвитку, темпів зростання чи уповільнення економічного розвитку, як на підприємстві так і у бізнесі, галузях, секторах ринку, на рівні національних економік та світової економічної системи.

Оскільки, суб'єкти економіки відносно самостійні, процентні ставки зростання кожного з них можуть суттєво відрізнятися. У той же час, внаслідок того, що усі процеси в суспільстві та економіці пов'язані, при всій різниці, гіпотетично можна визначити деякий середній рівень проценту, що буде визначати зростання (уповільнення) економіки.

Це своєрідний центр динаміки економічних процесів, навкруги якого коливаються значення індивідуальних ставок зростання економічних суб'єктів.

З урахуванням усього вищезазначеного, ми можемо зробити такий висновок: ставка процента, що виражає темп зміни показників входу та виходу економічної системи, є індикатором рівня системної організації економіки.

Таке трактування процента ставки виходить і від інформаційної концепції вартості, відповідно до якої вартість є специфічною соціальною мірою організації економічної системи. Явища та процеси мають вартість, якщо вони відповідають рівню організації економічної системи.

Вартість капіталу зростає, оскільки він сприяє зростанню рівня організації суспільного господарства. Вартість капіталу зменшу-

ється, якщо він «сприяє» зниженню суспільного блага, як специфічного прояву організованості соціально-економічної-системи.

За своєю суттю, таке трактування поширене в економічній науці та, зокрема, саме на ній заснований принцип доходного підходу в оцінці вартості капіталу.

Ставка проценту, що відображує темп зростання економічної системи, широко застосовується в операціях дисконтування (компаундування) в технологіях оцінки ефективності інвестиційних проектів, а також у перспективному моделюванні економічних систем, прогнозуванню економічних процесів розвитку, тощо.

За своєю суттю, це і є одним із головних показників часу в економічних системах, який з позицій синергетики відповідає усім вимогам щодо включення його в процеси прогнозування розвитку цих систем.

У сучасних умовах для просування та реалізації проекту необхідні узгоджені зусилля багатьох сторін. За способом реалізації виробництво (бізнес, підприємництво) набуває системного та інституціонального характеру, що вимагає інтегральних (синергетичних) підходів до оцінки його ефективності.

З точки зору його ролі в системі суспільного відтворення, підприємство (виробництво, бізнес-проект) може вважатися ефективним, якщо його діяльність (реалізація) сприяє зростанню ефективності економіки в цілому. При цьому умовою простого відтворення є досягнення ефекту, що покриває витрати виробництва (бізнесу, проекту). Для простого відтворення необхідно генерування доходів не нижче рівня ефективності альтернативних проектів.

Умовою розширеного відтворення виробництва (бізнесу, проекту) слід визнавати генерування доходів на рівні, що забезпечує покриття витрат і накопичення (зростання) капіталу. Таким чином, бізнес-проект відповідає критеріям системної (стратегічної) ефективності, якщо він забезпечує випереджуючий темп зростання капіталу в порівнянні з середнім темпом зростання капіталу в економіці.

На відміну від традиційних трактувань, системна ефективність представляє собою категорію, що відображує відповідність бізнес-проекту цілям та інтересам усієї системи взаємовідносин бізнесу (підприємства, виробництва), в яку інтегровані відносини його учасників, кредиторів, зовнішніх інститутів, які утворюють систему відносин сучасного виробництва (підприємництва, бізнесу).

Існування інститутів бізнесу, підприємництва в тій специфічній якості, що характерна для сучасного суспільства, із відповідним супро-

водом інформаційних комунікацій, правовою підтримкою та системою соціально-політичних відносин, що визначають у сукупності адаптацію відносин виробництва (бізнесу) до сучасних факторів ризику, можливо лише за умов збереження темпу відтворення суспільного капіталу, який вже досягнений.

Таке трактування розуміння перерозподіляє акценти у тлумаченні системної ефективності підприємництва (бізнесу, виробництва) на відповідність не приватним, місцевим, галузевим, регіональним критеріям зростання капіталу, а загальносистемним критеріям зростання капіталу, що набагато ширше відповідає умовам сталості виробництва на сьогодні і в перспективі – часі.

Виходячи з вищенаведеного визначення та розуміння поняття системної ефективності виробництва (підприємства, бізнесу, проекту), ми вважаємо за необхідне уточнити поняття економічної системної (стратегічної) сталості, як здатності виробництва (підприємства, бізнесу, проекту) зберігати, відтворювати його системну ефективність з урахуванням направленої взаємодії з зовнішнім середовищем, удосконаленням організації й управління, тощо.

Системна ефективність є складною властивістю процесу функціонування й розвитку, яка описується вектором таких складних показників: економічні, соціальні, екологічні показники діяльності підприємства, показники результативності діяльності підприємства, ресурсомісткість, оперативність, якість потенціалу виробництва й його функціональна організованість. Останні можуть бути як окремі часові показники або інколи включатися у соціо-еколого-економічні. Перераховані показники взаємопов'язані між собою у межах, рамках цілісного об'єкту господарської діяльності через необхідність збереження принципу еквівалентності між метою та засобами її досягнення. Наприклад, ступінь досягнення мети (результативність) залежить від кількості витрачених матеріальних і трудових ресурсів (ресурсомісткість), часу (оперативність), функціональної організованості процесу руху до мети і початкової точки руху.

Необхідно розглянути часові фактори-чинники системної ефективності виробництва (бізнесу, підприємства, тощо). У багатьох дослідженнях, наукових працях вчених-економістів визначено, що часовими чинниками системної ефективності є:

- своєчасність результату діяльності виробництва, підприємства, або, його сучасність, інноваційність, відповідність вимогам часу;
- стійкість, сталість процесів, технологій, тощо;

- швидкодія системи.

Розглянемо структуру часових факторів, які ми вище зазначили у складі системної, синергетичної ефективності (виробництва) діяльності підприємства, бізнесу, проекту, тощо.

Оперативність господарської діяльності підприємства характеризується витратою часу, що необхідний для досягнення поставленої мети. У загальному випадку, час – це такий же ресурс, що витрачається, як і матеріальний або трудовий. Тому, функціональна значущість часу при дослідженні процесів потребує його виділення та самостійного розгляду, дослідження, як категорії у загальній системі. Це можна пояснити таким:

- будь-який процес включає таку характеристику як час, і, практично будь-який економічний ефект можна призвести до економії часу;

- на даному етапі розвитку суспільства час є, хоч формально і безкоштовним (безоплатним), здебільшого, але абсолютно таким ресурсом, що не відтворюється, не накопичується, не зберігається та не повертається;

- операційний час елементу господарської системи у загальному випадку визначається не лише абсолютним значенням але й відношенням періодів різних циклічних процесів.

Соціо-еколого-економічним системам притаманно поступально-циклічне функціонування, з урахуванням як детермінованої складової причинно-наслідкових зв'язків, так і деякої їх стохастичності.

Для підприємства воно пов'язане із внутрішніми (ендогенними) циклами виробництва, так і з зовнішніми (екзогенними) циклами економічної кон'юнктури, науково-технічного прогресу, соціального розвитку, політики, тощо.

Через різну тривалість циклічних процесів, етапи та фази функціонування елементів можуть не співпадати, що викликає простої у загальній послідовності дій.

Висновки. Отже, мету, яку ми ставили перед собою у дослідженні – оцінити синергетичний ефект (ефективність) діяльності підприємства може бути досягнена, якщо спиратися на дослідження системної ефективності та вимог синергетики до побудови синергетичних моделей, показників. На нашу думку, саме синергетичний ефект (ефективність) діяльності виробництва є на сьогодні тим необхідним, всеохоплюючим показником, який максимально точно буде характеризувати ефективність діяльності підприємства з усіх сторін: економічної, соціальної, екологічного, інституціонального (фінансового), перспективного (доцільність розвитку) у часі.

Список використаних джерел:

1. Haken H. *Advanced Synergetics*, Springer Ser. Synergetics, Vol. 20, 2nd corr. printing (Springer, Berlin, Heidelberg 1987).
2. Haken H. *Synergetics, An Introduction*, Springer Ser. Synergetics, Vol. 1, 3rd ed. (Springer, Berlin, Heidelberg 1983).
3. Haken H. *Synergetics: Introduction and Advanced Topics* (Springer, Berlin, Heidelberg 2004).
4. Пригожин, И. Переоткрытие времени Текст. Вопросы философии. 1989. № 8. С. 3-20.
5. Пригожин, И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой Текст. / И. Пригожин, И. Стенгерс: Пер. с англ. / Общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.И. Клементовича и Ю.В. Сачкова. М.: Прогресс, 1986. 432 с.
6. Пригожин, И. Философия нестабильности Текст. Вопросы философии. 1991. № 6. С. 46-57.
7. Занг Вей Бин Синергетическая экономика. Время и пермены в нелинейной экономической теории / В. Занг, М. Островская (пер. с англ.). М.: Мир, 1999. 366 с.
8. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем / И.И. Лукинов. М.: Экономика, 2002. 567 с.
9. Моисеев Н.Н. Универсум. Информация. Общество. М.: Юнити, 2003. 367 с.
10. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К: Знання, 2007. 668 с.
11. Axelrod, R. *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, 1984.
12. Yakimtsov V.V. Analytic overlook of the methodology of synergetics in postnonclassical science. *Baltic Journal of Economic Studies*, Volume 4 Number 2. Riga: Publishing House "Baltija Publishing", 2018, p. 254-260. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-2-254-260>.

УДК 336.6

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-28>**Довгань Л.П.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Університету державної фіскальної служби України

Стадник Д.М.

студентка

Університету державної фіскальної служби України

УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ

У статті розглянуто методику розрахунку показників ліквідності та платоспроможності підприємства у зарубіжній практиці; сутність, переваги та недоліки моделей оцінки кредитоспроможності позичальника комерційними банками; відмінності в оцінці платоспроможності та кредитоспроможності у вітчизняній та зарубіжній практиці; можливості впровадження світового досвіду управління платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства у вітчизняну практику.

Ключові слова: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт інтервалу захищеності, методичні підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника, класифікаційні й комплексні моделі оцінки кредитоспроможності підприємства, модель дискримінантного аналізу.

В статье рассмотрена методика расчета показателей ликвидности и платежеспособности предприятия в зарубежной практике; сущность, преимущества и недостатки моделей оценки кредитоспособности заемщика коммерческими банками; различия в оценке платежеспособности и кредитоспособности в отечественной и зарубежной практике; возможности внедрения мирового опыта управления платежеспособностью и кредитоспособностью предприятия в отечественную практику.

Ключевые слова: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент интервала защищенности, методические подходы к оценке кредитоспособности заемщика, классификационные и комплексные модели оценки кредитоспособности предприятия, модель дискриминантного анализа.

In the article, the method of calculation of indicators of liquidity and solvency of the enterprise in foreign practice; the essence, advantages and disadvantages of models for assessing the borrower's creditworthiness by commercial banks; differences in the assessment of solvency and creditworthiness in domestic and foreign practice; possibilities of introduction of world experience of the enterprise solvency and creditworthiness management in domestic practice are considered. In today's market conditions, one of the main areas of management activity is the effective management of solvency and creditworthiness of an enterprise, which allows business entities to survive in a competitive environment and be able to attract and repay borrowed funds in a timely and necessary manner. The high level of solvency and creditworthiness of an enterprise enables to maximize profit and profitability of activity, increases the value of the enterprise, ensures its investment attractiveness in the short and long term. The conducted study of the foreign experience of solvency and creditworthiness management of the enterprise shows some possibilities of its introduction in domestic practice. So, in solvency management, the main ways to improve solvency assessment based on foreign experience are: establishment of norms according to the indicators of liquidity and solvency, depending on the branch affiliation of the enterprise, as well as additional adjusted standards, which will be periodically reviewed depending on the state of the economic environment; Definition of the interval of protection during the calculation of liquidity and solvency indicators, through which it will be possible to find out the period of operation of an enterprise without the involvement of additional sources of funding; Improvement of the methodology for analysing the accounting liquidity, based on absolute indicators, which consists in the need to develop for each enterprise a separate method of grouping their own assets and liabilities, depending on their periods of turnover and the urgency of retirement. In managing the creditworthiness of an

enterprise, domestic banks need to pay equal attention to both quantitative and qualitative indicators in assessing the borrower's creditworthiness. A promising way to improve the assessment of the creditworthiness of borrowers of domestic banks is to develop and further improve the single rating system, as well as to improve the mechanism of exchange of credit information to ensure the accuracy of the rating model, improve the level of assessment of the creditworthiness of borrowers and the process of lending in general. The directions of further research are to improve the system of assessing the solvency and creditworthiness of the enterprise based on the study of foreign management experience.

Keywords: current liquidity ratio, liquid ratio, absolute liquidity ratio, defensive interval ratio, methodological approaches to assess borrower's creditworthiness, classification and integrated models of creditworthiness assessment of enterprise, model of discriminant analysis

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах одним з основних напрямків управлінської діяльності є ефективне управління платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства, що дозволяє суб'єктам господарювання виживати в умовах конкурентної боротьби і мати можливість своєчасно та в необхідному обсязі залучати і погашати позикові кошти. Високий рівень платоспроможності та кредитоспроможності підприємства дає можливість максимізувати прибуток і рентабельність діяльності, підвищує вартість підприємства, забезпечує його інвестиційну привабливість в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Останнім часом гостро постає проблема неплатоспроможності багатьох вітчизняних підприємств. Не дивлячись на те, що у 2017 році частка збиткових підприємств зменшилась на 30,59% порівняно з аналогічним періодом 2016 року [13], проте за даними Світового банку у рейтингу за легкістю введення бізнесу, Україна за показником забезпечення виконання контрактів займає 82 позицію, за індикатором вирішення неплатоспроможності – 149 місце зі 190 країн світу [6].

Тому, актуальним питанням залишається підвищення управління платоспроможністю та кредитоспроможністю українських підприємств на основі використання зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу платоспроможності та кредитоспроможності присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, Ю. Брігхем, Н.Х. Бунге, Л. Гапенські, Е. Ерхардт, Д. Єндовицький, В. Єдрінова, Т.Р. Карлін, В.В. Ковальов, В. Косинський, М. Крейнїна, О. Лаврушин, А. Ольшанський, Г.В. Савицька, В.Т. Савчук, А.С. Стоянова та ін. В Україні дослідженнями даного питання займалися такі вчені як: С.Б. Бабій, Т.Г. Беня, В. Галасюк, І. Гуцало, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, В.М. Родіонова, М. Савлук, В. Сусіденко, Н. Тарасенко, О.О. Терещенко, М.А. Федотова та ін.

Мета статті. Дослідження зарубіжного досвіду управління платоспроможністю та кре-

дитоспроможністю підприємства та можливості практичного його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зарубіжній практиці аналіз фінансового стану проводиться переважно шляхом коефіцієнтного аналізу за окремими напрямками. Це дозволяє аналізувати різні підприємства, незважаючи на масштаби їх діяльності, визначаючи ефективність і прибутковість їх діяльності. Перевага віддається проведенню порівняльного та трендового аналізу, який включає в себе аналіз відносних показників. Для оцінки ліквідності та платоспроможності зазвичай використовуються коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності, методика розрахунку яких практично збігається з вітчизняною практикою. Для визначення платоспроможності в довгостроковій перспективі розраховується коефіцієнт фінансового левеїджу, коефіцієнт заборгованості до сумарних активів та коефіцієнт покриття відсотків (таблиця 1).

Суттєвою відмінністю вітчизняних підходів до аналізу ліквідності та платоспроможності від закордонних є наявність нормативних значень практично для кожного з показників. При цьому нормативні значення у різних авторів дещо відрізняються, але в цілому теоретично-достатні значення для коефіцієнту абсолютної ліквідності має становити більше 0,2, коефіцієнту швидкої ліквідності – більше 0,5 а коефіцієнту поточної ліквідності – більше 2-2,5 [10].

В зарубіжній практиці нормативи за показниками ліквідності та платоспроможності диференціюються залежно від галузевої приналежності підприємства. Так, у США рекомендоване значення коефіцієнта поточної ліквідності в легкій промисловості становить 2,5; харчовій – 1,25; машинобудуванні – 1,1; торгівлі – 1,6. В європейських країнах та Японії даний коефіцієнт за галузями коливається в межах 1,0-1,8 [11, с. 4].

Ще однією особливістю в методиці проведення розрахунку показників ліквідності та платоспроможності підприємства у світовій практиці є визначення інтервалу захищеності, який характеризує період часу, протягом якого підприємство може здійснювати поточну вироб-

**Методика розрахунку показників ліквідності
та платоспроможності підприємства у зарубіжній практиці**

Назва показника	Алгоритм розрахунку
Коефіцієнт поточної ліквідності (current ratio)	Відношення суми оборотних активів до поточних зобов'язань (Current assets/ Current liabilities)
Коефіцієнт швидкої ліквідності (quick ratio)	Відношення суми оборотних активів без урахування запасів до поточних зобов'язань (Current assets – Inventory /Current liabilities)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (cash ratio)	відношення грошових коштів і короткострокових фінансових інвестицій до короткострокових зобов'язань (Cash/Current liabilities)
Коефіцієнт маневреності капіталу (net working capital to total assets)	Відношення чистого оборотного капіталу до загальних активів (Net working capital/Total assets)
Коефіцієнт інтервалу захищеності (defensive interval ratio)	Відношення оборотних активів мінус запаси до запланованих одноденних операційних витрат за вирахуванням не грошових витрат (Current assets / Daily operational expenses)
Коефіцієнт фінансового левериджу (debt to equity)	Відношення суми позикового капіталу до власного (Total debt / Total equity)
Коефіцієнт заборгованості до сумарних активів (debt to assets)	Відношення довгострокових та короткострокових боргових зобов'язань до сукупних активів (Total debt / Total assets)
Коефіцієнт покриття відсотків (interest coverage ratio)	Відношення прибутку до виплати відсотків по кредиту і сплати податків з витратами на виплату відсотків (Operating income or EBIT / Interest expense)

Джерело: складено авторами на основі даних [7; 8, с. 105; 9]

ничо-господарську діяльність на базі тих ліквідних активів, які має в своєму розпорядженні, не вдаючись до додаткових джерел фінансування. Даний показник розраховується як відношення ліквідних активів до середньоденних витрат. При цьому середньоденні витрати включають усі передбачені витрати на виготовлення та реалізацію продукції за вирахуванням тих, що мають безготівкову форму (амортизаційні відрахування) [12, с. 47].

Даний коефіцієнт є корисним інструментом оцінки фінансового стану компанії, оскільки надає реальну інформацію про те, скільки днів вона зможе продовжувати працювати, використовуючи наявні кошти. У цьому відношенні цей показник можна вважати більш корисним засобом ліквідності для вивчення, ніж коефіцієнт поточної ліквідності, який, одночасно забезпечуючи чітке порівняння активів компанії з його зобов'язаннями, не дає жодних остаточних вказівок щодо того, як довго фірма може функціонувати фінансово не стискаючись з серйозними проблемами з точки зору простого функціонування кожного дня [7].

У вітчизняній практиці на відміну від зарубіжної, розповсюдженою є методика аналізу ліквідності балансу, заснованій на абсолютних показниках. Ця методика передбачає групування статей активу за ступенем їх ліквідності та статей пасиву за ступенем їх погашення. Баланс підприємства вважається абсолютно

ліквідним, якщо мають місце такі співвідношення груп активів та пасивів: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$ [1, с. 87].

На нашу думку, така методика аналізу є недостатньо інформативною, так як за результатами її проведення можна тільки отримати відомості про абсолютну ліквідність чи неліквідність балансу. Але на скільки спостерігається відмінність від абсолютної ліквідності і за яких систем нерівностей, дана методика не описує.

Для більшості вітчизняних як підприємств так і банків, в сучасних економічних умовах також гостро постає проблема оцінки та управління кредитоспроможністю підприємства. Достовірність оцінки кредитоспроможності позичальника впливає як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Достовірність оцінки є не менш важливою і для позичальника, оскільки від цього залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг.

Для аналізу кредитоспроможності підприємств застосовуються різні методики, які пропонують систему показників, що дають можливість всебічно оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства, її ефективність та платоспроможність. Банківська практика західних країн виробила критерії всебічного аналізу потенційного позичальника.

Серед підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника розрізняють:

– класифікаційні моделі (базуються на статистичних методах оцінки), які включають рейтингові системи оцінки та моделі прогнозування ймовірності настання банкрутства підприємств.

– моделі комплексного аналізу (базуються на експертних методах оцінки, зокрема «правилі 6 С», CAMPARI, PARTS, PARSER та ін.) [3, с. 153].

Сутність, переваги та недоліки цих моделей систематизуємо у вигляді таблиці 2.

Як бачимо, кожна із моделей оцінки кредитоспроможності позичальника має як свої недоліки так і переваги. Головною відмінністю в оцінці кредитоспроможності позичальника вітчизняними банками є застосування рейтингової методики оцінки позичальників, затвердженої Національним банком України та слабе використання якісних показників, які активно використовуються у зарубіжній банківській практиці [4].

Додатково до комплексної моделі оцінки кредитоспроможності позичальника для визначення інтегрального показника ймовірності банкрутства, зарубіжними банками досить активно використовується метод дискримінантного аналізу. Так, у зарубіжній практиці найбільш розповсюдженими методичними підходами, в основу яких покладено факторні моделі прогнозування банкрутства підприємств є: двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства, п'ятифакторна модель Альтмана, дискримінантна модель Ліса, дискримінантна модель Таффлера, показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера, модель Спрінгейта, модель Фулмера та ін. [5, с. 137].

Проте необхідно зазначити, що дані моделі не адаптовані до вітчизняної економіки та не враховують специфіку діяльності українських підприємств, зокрема: особливості в системі бухгалтерського обліку, податкове законодавство, вплив інфляції на формування показників діяльності підприємства, недостатній рівень об'єктивності показників фінансової звітності, нестабільність нормативної бази банкрутства багатьох українських підприємств, галузеві особливості діяльності підприємства.

Таким чином, перспективним шляхом удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників вітчизняних банків є розробка та подальше вдосконалення єдиної рейтингової системи за таким напрямками:

– вдосконалення інформаційного забезпечення шляхом підвищення рівень об'єктивності показників фінансової звітності на основі якої можливо об'єктивно визначити надійність позичальника;

– впровадження методики оцінки кредитоспроможності та системи присвоєння рейтингу позичальників, заснованої не тільки на аналізі фінансового стану безпосереднього позичальника, а й на врахуванні особливостей виду його діяльності;

– упровадження методики оцінки якісних показників та переведення їх у кількісні еквіваленти в процесі визначення рівня кредитоспроможності підприємства;

– встановлення єдиного класифікатора кредитоспроможності та надійності підприємств, публікація рейтингів кредитоспроможності підприємств, що в свою чергу дозволить спростити процес визначення кредитоспроможності і знизити ризики [2, с. 438].

Висновки. Проведене дослідження зарубіжного досвіду управління платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства свідчить про деякі можливості його впровадження у вітчизняній практиці. Так, в управлінні платоспроможністю, основними шляхами вдосконалення оцінки платоспроможності на основі зарубіжного досвіду є: встановлення нормативів за показниками ліквідності та платоспроможності залежно від галузевої приналежності підприємства а також додаткових скоригованих нормативів, які періодично переглядатимуться в залежності від стану економічного середовища; визначення показника інтервалу захищеності під час проведення розрахунків показників ліквідності та платоспроможності за рахунок якого можна буде дізнатися період функціонування підприємства без залучення додаткових джерел фінансування; вдосконалення методики аналізу ліквідності балансу, заснованій на абсолютних показниках, що полягає в необхідності розробки для кожного підприємства окремої методики групування власних активів і зобов'язань в залежності від періодів їх обертання та терміновості погашення.

В управлінні кредитоспроможністю підприємства вітчизняним банкам необхідно приділяти однакову увагу як кількісним, так і якісним показникам в оцінці кредитоспроможності позичальника. Перспективним шляхом удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників вітчизняних банків є розробка та подальше вдосконалення єдиної рейтингової системи а також вдосконалення механізму обміну кредитною інформацією для забезпечення точності рейтингової моделі, покращення рівня оцінки кредитоспроможності позичальників та процесу кредитування в цілому.

Напрями подальших досліджень полягають в удосконаленні системи оцінки платоспроможності та кредитоспроможності підприємства на основі вивчення зарубіжного досвіду управління.

**Переваги та недоліки моделей оцінки
кредитоспроможності позичальника комерційними банками**

Моделі	Сутність	Переваги	Недоліки
Класифікаційні моделі			
<i>Рейтингові (бальні)</i>	групування позичальників залежно від їх категорії, яка ґрунтується на розрахованій групі фінансово-економічних показників	простота розрахунку на основі порівняння фінансовий коефіцієнтів з їх оптимальним значенням; можливість оцінки ймовірності невиконання позичальником зобов'язань у майбутньому; комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності	низький ступінь об'єктивності аналізу через високу чутливість до спотворення вихідних даних; необхідність у постійному оновленні інформації про позичальника, що призводить до значних часових і грошових витрат; нечіткість критеріїв під час визначення класів рейтингу
<i>Множинний дискримінантний аналіз (моделі Альтмана і Чессера; система показників Бівера тощо)</i>	використовується дискримінантна функція Z за допомогою якої можна визначити ймовірність настання банкрутства підприємств	висока точність прогнозування банкрутства позичальника	необхідна достатньо репрезентативна вибірка підприємств, диференційованих за галузями та обсягами виробництва; відсутність аналізу змінюваності окремих показників у часі
<i>Модель CART</i>	поділ позичальників на відповідні «гілки» залежно від значень вибраних фінансових коефіцієнтів з метою визначення потенційного банкрутства в майбутньому	можливість широкого використання, доступність для розуміння та відносна простота розрахунків показників	необхідність використання складних статистичних методів для побудови моделі
Моделі комплексного аналізу			
<i>«Правило 6 С» (США)</i>	базується на використанні шести базових принципів кредитування: репутація позичальника; фінансові можливості; капітал; забезпечення; умови; контроль	використання якісних та кількісних характеристик позичальника при оцінці його кредитоспроможності	перевага здебільшого віддається якісним характеристикам позичальника; суб'єктивний характер оцінки кредитоспроможності позичальника
<i>Модель CAMPARI (європейські банки)</i>	виокремлення з кредитної заявки найважливіших факторів, які визначають діяльність клієнта та їх уточнення після особистої зустрічі з клієнтом		
<i>Модель PARSEr (Великобританія)</i>	включає інформація про потенційного позичальника, суму кредиту, можливості погашення, забезпечення кредиту, його доцільність, винагороду банку за надання кредиту	використання якісних та кількісних характеристик позичальника при оцінці його кредитоспроможності	перевага здебільшого віддається якісним характеристикам позичальника; суб'єктивний характер оцінки кредитоспроможності позичальника

Джерело: складено авторами на основі даних [2, с. 437; 3, с. 154]

Список використаних джерел:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
2. Мельник К.В. Проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальників. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 433-438.
3. Чайковський Я.І., Краснов С.О. Зарубіжні моделі аналізу кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб [Текст] / Я.І. Чайковський, С.О. Краснов // Наука молода : зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. 2015. № 22. С. 151-162.
4. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями від 30.06.2016 № 351. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
5. Отенко І. П. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / І. П. Отенко, Г.Ф. Азаренков, Г. А. Іващенко. Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.
6. A World Bank Group Flagship Report // Doing Business 2018. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
7. Investopedia // Defensive Interval Ratio. URL: <https://www.investopedia.com/terms/d/defensive-interval-ratio.asp>
8. Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan. Fundamentals of Corporate Finance, Sixth Edition, Alternate Edition// A. Ross, W. Westerfield, D. Jordan // The McGraw-Hill Companies. 2002. 896 p.
9. Brigham F., Joel F. Fundamentals of Financial Management, Concise Eighth Edition Eugene // F. Brigham, F. Joel – Houston, 2015. 585 p.
10. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.
11. Алферов В.Н., Асташкина Т.А, Соколова Д.А. Сравнительный анализ российских и зарубежных финансовых коэффициентов. Стратегии бизнеса, анализ, прогноз, управление. № 5(25). 2016. С. 3-10.
12. Тігова Т.М., Селіверстова Л.С., Процюк Т.Б. Аналіз фінансової звітності: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 268 с.
13. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств у 2016 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 336.71+004.78+65.001.3

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-29>**Мушинський Б.М.**

аспірант

Львівського торговельно-економічного університету

**ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
ТА МЕТОДІВ ЇХ РОЗРАХУНКУ**

Метою даної статті є дослідження найкращих світових практик у питаннях управління фінансовими ризиками, визначення основних категорій та методів розрахунку фінансового ризику. Дослідження також показало наскільки багато уваги та ресурсів приділяють управлінню фінансовими ризиками сучасні кредитні установи. Виділено різні типи фінансового ризику та роз'яснено способи їх оцінки та аналізу. Також у статті детально досліджено переваги та недоліки кожного методу розрахунку ризику та наведено короткий аналіз. Дослідження також показало, що найефективнішими методами розрахунку капіталу для банків під фінансові ризики сьогодні є метод внутрішнього рейтингування для кредитного та ринкового ризику, метрики LCR та NSFR для ризику ліквідності та прогресивний підхід (АМА) для операційного ризику. У даній статті використано найкращі світові практики ризик-менеджменту та рекомендації світових організацій із банківського нагляду. Підходи до оцінки та управління фінансовими ризиками наведені у дослідженні можуть використовуватися в нормальній діяльності банку, не залежно від його розміру капіталу чи ресурсної бази.

Ключові слова: ризик-менеджмент, фінансові ризики, Базель, ліквідність, кредитний ризик, операційний ризик, капітал.

Целью статьи является исследование лучших мировых практик по вопросам управления финансовыми рисками, определение основных категорий и методов расчета финансового риска. Исследование также показало насколько много внимания и ресурсов уделяют управлению финансовыми рисками современные кредитные учреждения. Выделены различные типы финансового риска и разъяснено способы их оценки и анализа. Также в статье детально исследованы преимущества и недостатки каждого метода расчета риска и приведен краткий анализ. Исследование также показало, что наиболее эффективными методами расчета капитала для банков под финансовые риски сегодня является метод внутреннего рейтингования для кредитного и рыночного риска, метрики LCR и NSFR для риска ликвидности и прогрессивный подход (AMA) для операционного риска. В данной статье использованы лучшие мировые практики риск-менеджмента и рекомендации мировых организаций по банковскому надзору. Подходы к оценке и управлению финансовыми рисками приведены в исследовании могут использоваться в нормальной деятельности банка, независимо от его размера капитала или ресурсной базы.

Ключевые слова: риск-менеджмент, финансовые риски, Базель, ликвидность, кредитный риск, операционный риск, капитал.

The purpose of this article is to highlight the best practices of the financial risk management, defining the main categories and calculation methods of financial risk. Sound financial risk management system is required to run a healthy bank, which will save the clients and shareholders from financial loss. Therefore, banks are spending a huge amount of resources for compliance departments and risk management specialists, which helps to fulfill all regulatory requirements and ensures stability and effective operating of the company itself. Transaction or business activity that bears a big risk not under precise control of the banks, and in result create a healthy environment for financial risk decision making. This research also showed how much attention and resources modern credit organizations are spending on financial risk management. Highlighted different types of financial risk and explained their methods of assessment and analysis. Moreover, this article has a comprehensive description of pros and cons for each risk calculation method, supported with the short analysis of those. The research has also proven that most effective ways for the bank to calculate a capital for financial risk are: internal rating based approach (IRB) for credit or market risk, LCR and NSFR ratios for liquidity risk, and advanced measurement approach (AMA) for operational risk. Best practices in risk management and recommendations of international organizations on banking supervision were used in this article. Methods of the financial risk calculation that were highlighted in this research can be applied in the regular activities of the bank, independently of the size of its capital or resources. In order to properly calculate financial risks, banks should, in accordance with the international best practices and regulatory requirements of the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), classify their assets. After proper classification, it is necessary to introduce appropriate systems for managing each type of financial risk. There are quite a lot of calculation systems that allow banks of different sizes and resources to use the right and proper techniques. The complexity of the implementation and maintenance of such management systems is inversely proportional to the efficiency of the use of bank capital, that is, the more complex the method of calculating the risk – the less capital to be deducted on it. The most effective methods for calculating capital for banks today are the internal rating method for credit and market risk, the LCR and NSFR ratios for liquidity risk, and advanced measurement approach (AMA) for operational risk.

Keywords: risk management, financial risks, Basel, liquidity, credit risk, operational risk, capital.

Постановка проблеми. Для управління фінансовою установою необхідно мати здорову систему управління ризиками, яка дозволить вберегти клієнтів та акціонерів від фінансових втрат. Після фінансової кризи 2007/8 років, питання ризик менеджменту постало значно жорсткіше ніж було прийнято на практиці багатьма світовими банками. Завдяки кризі багато банків розпочали розвиток систем внутрішнього контролю, комплаєнсу та управління ризиками. Звичайно добровільної зміни політики управління та ведення бізнесу не довелося чекати, тому було впроваджено низку змін, основними з яких були Базель III [1] та Закон про реформування Уолл-стріт і захист споживачів Додда – Френка («Акт Додда-Френка»)

[2], а саме «Правило Волкера» (параграф 619 вищезгаданого Акту).

Сьогодні банки витрачають величезну кількість ресурсів на утримання підрозділів комплаєнсу та ризик менеджменту, задля виконання регулятивних вимог та забезпечення стабільності та здорової роботи самої установи. Занадто ризикові трансакції або певні види ризикової діяльності оцінюються банками дуже уважно та, в результаті, формують здорову політику прийняття фінансових рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансових ризиків займалися такі спеціалісти та вчені як: Nout Wellink (Chairman of the Basel Committee and President of the Netherlands Bank), Jean-Claude Trichet (President of the European Central Bank), Frank

J. Fabozzi, William Martin (Chairman of the Board of Trustees, GARP), Richard Apostolik (President and CEO of GARP), Yannick Malevergne, Didier Sornette.

Метою даної статті є дослідження найкращих світових практик у питаннях управління фінансовими ризиками, визначення основних категорій та методів розрахунку фінансового ризику. Дослідження також покаже наскільки багато уваги та ресурсів приділяють управлінню фінансовими ризиками сучасні кредитні установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У фінансах основною змінною є дохід, який отримує інвестор зі своїх інвестованих коштів у певний вид активів. Інвестор, звичайно, зацікавлений у максимізації цього доходу та мінімізації невизначеностей (ризиків), щодо очікуваної вартості самого доходу [3]. Таким чином, фінансовий ризик – це можливість отримати неочікуваний або негативний результат після здійснення інвестицій. Фінансовий, на відміну від бізнес-ризик, визначається наявністю фінансових втрат для банку.

Фінансовий ризик це один з найпріоритетніших видів ризику для банку. Його поділяють на кілька великих категорій/груп ризику, таких як:

- кредитний ризик;
- ринковий ризик;
- ризик ліквідності;
- операційний ризик;

Довгий час банки приділяли основну увагу кредитному ризику, оскільки він є найочевиднішим, з точки зору специфіки роботи будь-якої кредитної організації. Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання.

Під час оцінки кредитного ризику розрізняють індивідуальний та портфельний. Джерелом індивідуального кредитного ризику є окремих контрагент банку – позичальник, боржник, емітент цінних паперів. Оцінка індивідуального кредитного ризику передбачає оцінку кредитоспроможності окремого контрагента, тобто його індивідуальну спроможність своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за взятими зобов'язаннями.

Портфельний кредитний ризик виявляється у зменшенні вартості активів банку (іншій, ніж внаслідок зміни ринкової процентної ставки). Джерелом портфельного кредитного ризику є сукупна заборгованість банку за операціями, яким притаманний даний тип ризику: кредитний портфель, портфель цінних паперів,

портфель дебіторської заборгованості тощо. Оцінка портфельного кредитного ризику передбачає оцінку концентрації та диверсифікації активів банку [4].

Для управління кредитним ризиком використовують підходи визначені рекомендаціями Базельського комітету, Базель II. Банк повинен мати чітку політику кредитування та використовувати принципи диверсифікації кредитного портфелю, лімітування позик та створення резервів відшкодування за кредитними операціями. Створення резервів – це поки основний вид запобігання непередбачуваним кредитним втратам.

Для формування резервів під кредитний ризик банки спочатку мають класифікувати видані кредити та решту активів у своєму портфелі. Також класифікацію повинна пройти застава, якою забезпечені кредити. Після цього банк використовує одну із цих систем розрахунку: стандартизовану чи систему внутрішнього рейтингування. Для застосування підходу внутрішнього рейтингування (IRB) банк повинен витримувати низку мінімальних вимог, оскільки цей підхід застосовується у тих банках, де є правильно сформована система ризик менеджменту. Маленькі банки користуються стандартизованою системою, бо її використання потребує менше ресурсів, хоча в кінцевому результаті відрахування на страхові резерви під кредитний ризик будуть вищими ніж при складнішій системі IRB.

При стандартизованому розрахунку банку необхідно використовувати рейтинги зовнішніх організацій для оцінки кредитоспроможності позичальника. Таким чином банк повинен розподілити кредитні портфелі за типами боржників на:

- вимоги до держав;
- вимоги до міжнародних кредитних організацій (наприклад МВФ);
- вимоги до банків та компаній, що працюють з цінними паперами;
- вимоги до компаній;
- вимоги по продуктах роздрібного бізнесу (за винятком іпотеки);
- вимоги забезпечені житловою нерухомістю;
- вимоги забезпечені комерційною нерухомістю;
- інші активи;
- готівка.

Далі для кожної з категорій застосовується своя «вага ризику», що являє собою відсоткову можливість дефолту контрагента та відповідний дефолт боргових зобов'язань. Ця вага може бути від 0% до 150%. Для держав, банків та компаній, що працюють з цінними паперами така

вага визначається на основі рейтингів міжнародних рейтингових агентств (таких як Moody's, Fitch, S&P). Якщо для конкретного боржника такого рейтингу не призначено, то банк може самостійно призначити рейтинг, використовуючи вимоги F-IRB або A-IRB підходи [5]. Для решти категорій є чітка вага, залежно від підтипу та додаткових факторів. Основним документом, яким регулюються банки при визначенні ваги ризику та врахування застави для пом'якшення – Положення щодо вимог капіталу (Capital Requirements Regulation – CRR) [6].

Банки, які мають достатню організацію кредитного процесу, детальну кредитну політику та відповідних фахівців, можуть застосовувати більш комплексну систему розрахунку – систему внутрішнього рейтингування (IRB). Такий підхід має 2 основні цілі:

- Чутливість до ризику – вимоги до капіталу на основі внутрішніх оцінок чутливі до кредитного ризику в портфелі активів банку. Таким чином, IRB дозволяє банку виробити систему адекватну конкретно його профілю діяльності, його стратегії та кредитному портфелю.

- Стимулююча сумісність. Банки повинні прийняти ефективніші методи ризик менеджменту для управління кредитним ризиком у своєму портфолію, щоб мінімізувати регулятивний капітал.

Обов'язковими вимогами для її застосування є категоризування активів, згідно вимог Базелю та розрахунок показників кредитної моделі – ймовірність дефолту (PD), втрати від дефолту (LGD), заборгованість під дефолтом (EAD), термін погашення (M). Всі ці показники використовуються для розрахунку кредитної моделі, яка рахуватиме загальний показник ваги ризику (RWA) [6].

Ринковий ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів, товарів і курсів іноземних валют за тими інструментами, які є в торговельному портфелі. Цей ризик впливає з маркет-мейкерства, дилінгу, прийняття позицій з боргових та пайових цінних паперів, валют, товарів та похідних інструментів (деривативів).

Ризики, що виникають за аналогічних обставин щодо вказаних інструментів, які є в банківському портфелі, розглядаються в інших відповідних категоріях системи оцінки ризиків [4].

Для управління ринковим ризиком банки застосовують також 2 підходи, формуючи резервний капітал під операції ринкового ризику: стандартизований та внутрішнього рейтингування.

Простішим є стандартизований підхід, для якого банку потрібно враховувати 3 фактори своїх активів чутливих до ринкового ризику: відрахування на ризик за сенситивним методом (sensitive-based method), дефолтного відрахування на ризик, та залишкового відрахування.

Використання моделі внутрішнього рейтингування для визначення регулятивного капіталу може бути застосоване банком лише за умови однозначного схвалення контролюючим органом.

Контролюючий орган може надати своє схвалення, лише за виконання мінімальних вимог:

- регулятор переконаний, що система управління ризиками банку є концептуально правильною та повністю впровадженою;
- банк, на думку контролюючого органу, має достатню кількість працівників, кваліфі-

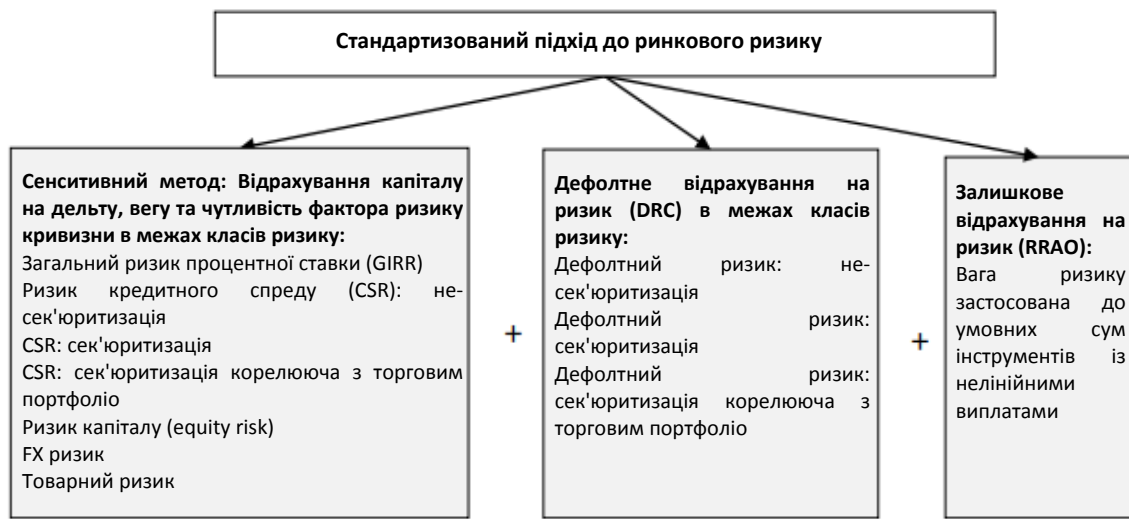


Рис. 1. Стандартизований підхід до ринкового ризику

Джерело: складено на основі [7]

кованих у користуванні складними моделями не лише в торговому напрямку, а й управлінні ризиками, аудиті та, якщо необхідно бек-офісі;

- моделі, які використовуватиме банк, на думку контролюючого органу є достатньо точними для вимірювання ризику;
- банк регулярно проводить стрес-тести згідно з вимогами Базельського комітету;
- позиції, включені до моделі внутрішнього рейтингування для визначення регулятивного капіталу, розміщуються на затверджених торгових майданчиках, які пройшли необхідні тести [7].

Як і у випадку з іншими формами ризику, потенційні втрати від ринкового ризику можуть вимірюватись кількома способами. Одним з таких методів є використання Вартості під ризиком (VaR). Він оцінює наскільки сума інвестицій може втратити (з певною ймовірністю) за нормальних ринкових умов протягом певного періоду часу, такого як день [8].

Наступним ризиком, супутнім до ринкового, є ризик ліквідності – це ризик, що протягом певного періоду часу фінансовий актив, акція чи товар не можуть бути досить швидко реалізовані на ринку без впливу на ринкову ціну. Іншими словами – це ризик того, що банк не зможе швидко обміняти свій актив на ліквідні кошти. Наприклад, у портфелі банку є 100 одиниць акцій певної компанії і банк вирішує продати ці 100 одиниць за поточною ринковою ціною, але не може знайти на ринку покупця на ці акції за такою ціною. В такому випадку банк має 2 опції: або відкласти продаж до появи покупця або знижувати вартість продажу до згоди існуючих покупців.

Для управління ризиком ліквідності, згідно рекомендацій Базелю III, банки використовують 2 основні метрики: Коефіцієнт покриття

ліквідності (LCR) та Чистий коефіцієнт стабільного фінансування (NSFR) [1].

Коефіцієнт покриття ліквідності (LCR) відноситься до високоліквідних активів, утримуваних фінансовими установами для виконання короткострокових зобов'язань. Це співвідношення є загальним стрес-тестом, який має на меті передбачити загальні шоки. LCR гарантує, що фінансові установи мають необхідні активи, щоб вийти з будь-яких короткострокових порушень ліквідності. LCR розраховується шляхом поділу високоякісних ліквідних активів банку на загальні чисті грошові потоки протягом 30-денного періоду стресу. LCR впроваджено із 2015 року із вимогою витримувати 60% ліміт, а із січня 2018 року складає 100% [9].

Чистий коефіцієнт стабільного фінансування (NSFR) має на меті розрахувати частку наявного стабільного фінансування (ASF) через зобов'язання над необхідним стабільним фінансуванням (RSF) для активів. Джерела ASF включають: депозити клієнтів, довгострокове фінансування (з ринку міжбанківського кредитування) та власний капітал. RSF виключає короткострокове фінансування (також з ринку міжбанківського кредитування). Ліміт NSFR для банків із січня 2018 також становить 100% [10].

Не останнім за сумою втрат для банку є операційний ризик. Під операційним ризиком ми розуміємо ризик непередбачуваних втрат для банку, спровокований порушенням роботи процесів, помилками працівників, шахрайством, зупинкою роботи систем, природними катаклізмами і т.д. Він також включає юридичний ризик проте не включає репутаційний ризик, стратегічний, екологічний та інші.

Результатом від інцидентів операційного ризику можуть бути як втрати фінансового характеру так і нефінансові втрати, наприклад втрата репутації, судові позови, втрачений дохід через простій, підвищений контролю регулятора, тощо. Також операційний ризик може мати фінансовий дохід для банку, проте він переважно короткотерміновий або «технічний». Дохід може бути результатом інцидентів збою банкоматів, клірингових систем, основних банківських систем.

До імплементації Базелю II, операційний ризик був частиною залишкових ризиків та не мав конкретних вимог до регулювання чи розподілу капіталу. Проте зараз існує низка вимог та методів підходу до його розрахунку. Операційний ризик часто займає другу позицію по величині розподілу капіталу, після кредитного ризику [5].

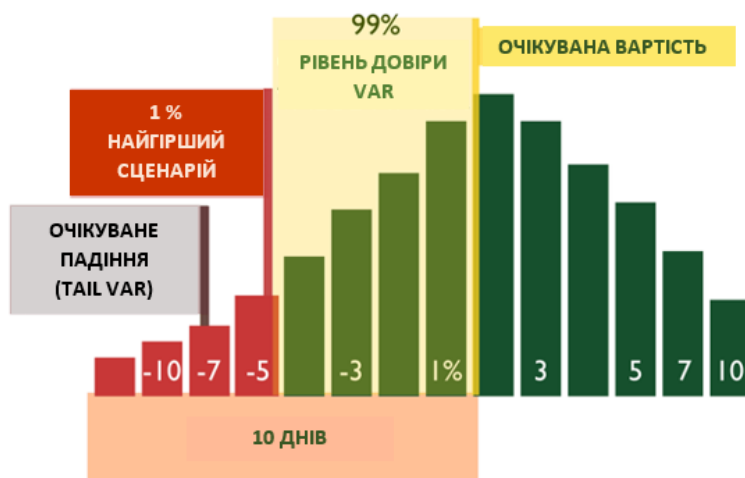


Рис. 2. Вартість під ризиком та очікуване падіння

Джерело: складено на основі [8]

Існує 3 методи розрахунку капіталу під операційний ризик: спрощений (BIA), стандартизований (STA) та прогресивний (AMA). Згідно статті 315 Положення щодо вимог капіталу, при спрощеному методі від банку вимагається виділити власний капітал під операційні ризики у сумі 15% від середнього доходу за 3 останні роки [6]. Даний підхід звичайно не враховує ні структури активів банку ні систему ризик менеджменту чи історію втрат від операційного ризику. Тобто при такому підході 15% від доходу, що надзвичайно багато, повинно бути підкріплено власним капіталом організації. Для акціонерів такий підхід є неефективним використанням власних коштів.

Стандартизований підхід є дещо складнішим для банку, бо для його використання банк повинен мати розподіл доходів за 8 бізнес-лініями: корпоративні фінанси, трейдинг та продаж, роздрібний бізнес, корпоративний бізнес, платежі та розрахунки, агентські послуги, управління активами та роздрібний брокерський бізнес. Після такого поділу величина доходу за кожною категорією буде, свого роду, лімітом для величини відрахунку капіталу та буде показувати на скільки банк має зосереджену діяльність за даним напрямком. Такий підхід має сенс, оскільки чим більше банк здійснює свою діяльність у певному типі бізнесу, тим більший там операційний ризик зосереджено для конкретно цього банку. Кожна із 8 бізнес-ліній має визначений Базелем коефіцієнт відрахування капіталу (бета-фактор) від 12% до 18%.

Прогресивний підхід (AMA) є найважчим для впровадження, проте найвигіднішим із точки зору ефективної роботи капіталу банку. У рамках AMA банкам дозволяється розробляти власну модель для кількісного визначення необхідного капіталу для операційного ризику. Банки можуть використовувати цей підхід лише за умови схвалення своїх місцевих регуляторів. Як тільки банк отримав погодження для прийняття AMA, він не може повернутися до більш простого підходу без схвалення контролюючого органу.

Для отримання погодження AMA банк мінімум повинен витримувати наступні вимоги:

- рада директорів та вищі керівники, якщо доцільно, активно беруть участь в нагляді за структурою управління операційним ризиком;
- банк має систему управління операційним ризиком, яка є концептуально правильною та повністю впровадженою;
- банк має достатньо ресурсів при застосуванні підходу в основних напрямках бізнесу, а також напрямках контролю та аудиту.

Відповідно до вимог Базелю II, структура AMA повинна включати в себе використання мінімум чотирьох елементів даних: дані про внутрішні втрати (ILD), дані про зовнішні втрати (ED), сценарний аналіз (ScA), бізнес середовище та фактори внутрішнього контролю (BEICF) [5]. Кожен із цих структурних елементів також має певні мінімальні вимоги, проте банк дуже гнучко може розробляти саму модель розрахунку. Таким чином модель може відповідати конкретному профілю банку та мати мінімальний відсоток відрахунку до капіталу (навіть у деяких банках менше 5%), на відміну від 15% при найпростішому підході.

Висновки з проведеного дослідження. Для правильного розрахунку фінансових ризиків банки повинні, відповідно до міжнародних найкращих практик та регулятивних вимог Базельського комітету з питань банківського нагляду (BCBS), класифікувати свої активи. Після правильної класифікації необхідно запровадити відповідні системи управління кожним типом фінансових ризиків. Систем розрахунку є досить багато, що дозволяє банкам із різним розміром та ресурсами скористатися правильними та адекватними для себе техніками. Складність у впровадженні та підтримці таких систем управління є обернено пропорційна до ефективності використання капіталу банку, тобто чим складніший метод розрахунку ризику – тим менше капіталу доведеться відраховувати на нього.

Найефективнішими методами розрахунку капіталу для банків сьогодні є метод внутрішнього рейтингування для кредитного та ринкового ризику, метрики LCR та NSFR для ризику ліквідності та прогресивний підхід (AMA) для операційного ризику.

Список використаних джерел:

1. Basel III: Finalising post-crisis reforms // Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d424.pdf>
2. Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act. 12 USC 5301 note// US 111th Congress, Public Law 111–203–July 21, 2010. URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-111publ203/pdf/PLAW-111publ203.pdf>
3. Yannick Malevergne, Didier Sornette “Extreme Financial risks from dependence to risk management”// Springer Berlin Heidelberg. 2006.
4. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» // Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104.

5. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework // Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs118.pdf>
6. Regulation (EU) No 575/2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms// European Parliament and Council of 26 June 2013. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013R0575>
7. Minimum capital requirements for market risk // Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d352.pdf>
8. Market Risk Management // Visual Bricks. URL: <http://www.visualbricks.com/market-risk.html>
9. Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools // Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>
10. Basel III: the net stable funding ratio // Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d295.pdf>

УДК 658.15

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-30>

Петренко В.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
управління та адміністрування
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

Гурбик Ю.Ю.

кандидат наук з державного управління,
старший викладач кафедри економіки,
управління та адміністрування
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

Сальнікова М.В.

викладач-стажист кафедри економіки,
управління та адміністрування
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

У статті розкрито сутність та зміст фінансової діяльності підприємства на основі аналізу понять, які її утворюють – «фінанси» та «фінанси підприємств». Визначено, що сутність та зміст поняття «фінанси» розглядається науковцями з різних точок зору, насамперед як історична, економічна та матеріальна категорія та запропоновано узагальнююче визначення цього поняття. Виявлено, що багато вітчизняних дослідників в процесі визначення терміну «фінанси підприємств» використовують системний підхід. Здійснено аналіз існуючих теоретичних підходів вітчизняних вчених стосовно розуміння та тлумачення поняття «фінансова діяльність підприємства». Розглянуто мету та основні завдання, які постають в процесі здійснення фінансової діяльності на підприємстві.

Ключові слова: економічні відносини, фінанси, фінанси підприємств, фонди грошових коштів, фінансова діяльність підприємств.

В статье раскрыта сущность и содержание финансовой деятельности предприятия на основе анализа понятий, которые ее образуют – «финансы» и «финансы предприятий». Определено, что сущность и содержание понятия «финансы» рассматривается учеными с разных точек зрения, прежде всего как историческая, экономическая и материальная категория и предложено

обобщающее определение этого понятия. Выявлено, что многие отечественные исследователи в процессе определения термина «финансы предприятий» используют системный подход. Осуществлен анализ существующих теоретических подходов отечественных ученых относительно понимания и толкования понятия «финансовая деятельность предприятия». Рассмотрены цели и основные задачи, которые возникают в процессе осуществления финансовой деятельности на предприятии.

Ключевые слова: экономические отношения, финансы, финансы предприятий, фонды денежных средств, финансовая деятельность предприятий.

The article provides a thorough theoretical analysis of the interpretation of the concept of "financial activity of enterprises" in the transformational conditions of entrepreneurship development in Ukraine. The essence and content of the financial activity of the enterprise are analysed on the basis of analysis of the concepts that make up it – "finance" and "corporate finances". The general definition of "finance" is proposed, namely, the product of the existence of a political organization of society and commodity-money relations, characterized as a set of economic relations that arise between the state, individuals, and legal entities regarding the formation, distribution, and use of funds for the purpose of creation of financial resources for the development of society. It is revealed that most domestic researchers use the systematic approach in the process of interpreting the scientific definition of "corporate finances", that is, they consider the enterprise finances as an integral "structure", which consists of autonomous interconnected elements or subsystems. The analysis of existing theoretical approaches of domestic scientists concerning the understanding and interpretation of the concept of "financial activity of the enterprise" is analysed and it is determined that among the domestic scientists a widespread approach is the consideration of the term "financial activity of the enterprise" in a broad and narrow sense. In a broad sense, under the financial activity of the enterprise, scientists understand a set of functional tasks performed by the financial services of the enterprise and associated with financing, investment activities, and financial support of the operating entity. In the narrow sense, financial activity is seen as a process of financing the enterprise. The purpose and main tasks, which appear in the process of carrying out financial activity at the enterprise, are considered. A thorough theoretical analysis of the interpretation of the financial activity of the enterprise showed that the essence and content of the concept of "finance" are viewed from different perspectives by domestic scientists, primarily as a historical, economic, and material category. Therefore, we propose a general definition of this concept, namely, finance is a product of the existence of a political organization of society and commodity-money relations, characterized as a set of economic relations that arise between the state, individuals, and legal entities regarding the formation, distribution, and use of funds for the purpose of creation of financial resources for the development of society. Also, the article reveals that many domestic researchers in the process of defining the term "corporate finances" rely on the application of a systematic approach, that is, they consider the finances of the enterprise as an integral "structure", which consists of interconnected elements. The study of the essence of the concept "financial activity of the enterprise" showed that this scientific category is theoretically and methodologically debatable in domestic science because the financial activity is a polyaspect concept used in economic science, management, and in many fields of law. Therefore, in the article, the consideration of the interpretation of the concept of "financial activity of the enterprise" is carried out in two aspects: legal and economic and managerial.

Keywords: economic relations, finance, corporate finance, monetary funds, financial activity of enterprises.

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток підприємств практично неможливий без ефективної фінансової діяльності, яка забезпечує створення сприятливого внутрішнього середовища для досягнення ними поставлених цілей та завдань в трансформаційних умовах розвитку підприємництва в Україні.

Це в свою чергу вимагає від суб'єктів системи фінансового управління на підприємстві чіткого розуміння сучасних концепцій, моделей, принципів та методів організації і здійснення фінансової діяльності, які допоможуть їм ефективно та раціонально формувати, розподіляти та використовувати фонди грошових коштів підприємства, а також сприятимуть підвищенню їхньої прибутковості в процесі гос-

подарювання, шляхом мінімізації фінансових ризиків та забезпечать високий рівень фінансової стійкості й платоспроможності.

А тому виникає нагальна необхідність щодо створення дієвих теоретичних засад дослідження питань пов'язаних з фінансовою діяльністю, які матимуть важливе значення для наукового обґрунтування сутності, змісту та напрямків формування та реалізації фінансової роботи на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти визначення поняття «фінансова діяльність підприємства» висвітленні у роботах багатьох вітчизняних та іноземних науковців, зокрема, З. Боді, Р. Мертон, А.М. Поддєрьогіна, О.О. Терещенко, О.Д. Василик, Г.М. Азаренкова,

Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко, О.О. Непоча-тенко, Н.Ю. Мельничук, Н.М. Любенко, Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна та інших. Проте на сьогодні відсутні комплексні та ґрунтовні дослідження, стосовно теоретичного аналізу тлумачення поняття «фінансова діяльність підприємства». Тому виникає нагальна потреба у подальшому теоретико-методологічному переосмисленні фінансової системи сучасного підприємства, спираючись на існуючі наукові й законодавчі концепції щодо сутності фінансової діяльності суб'єктів господарювання та використовуючи позитивний досвід світових країн, в процесі здійснення їхніми підприємствами фінансової політики.

Мета статті полягає у здійсненні теоретичного аналізу наукових праць, довідкових робіт та нормативно-правових документів щодо тлу-

мачення поняття «фінансова діяльність підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Для повного вивчення сутності та змісту поняття «фінансова діяльність підприємства», необхідно звернутися до визначення основних термінів, які його утворюють, а саме «фінанси» та «фінанси підприємств».

Аналіз наукової літератури дає підстави стверджувати, що поняття «фінанси» має різне трактування серед дослідників, це зумовлено тим, що дана категорія є предметом вивчення різних наук та наукових напрямів (шкіл).

Насамперед це стосується економічної науки, яка ґрунтовно досліджує теоретико-методологічні аспекти фінансів на різних рівнях (держава, регіон, підприємство); управлінської

Таблиця 1

Основні аспекти визначення поняття «фінанси» у роботах вітчизняних вчених

Автор (джерело)	Визначення	Аспект
О.І. Кремень, В.М. Кремень	Система економічних відносин, що виникають з приводу розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту з метою формування фінансових ресурсів для забезпечення виконання функції держави, задоволення суспільних потреб та створення умов розширеного відтворення [10, с. 24].	економічний
	Ототожнюються з фондами грошових коштів [10, с. 24].	матеріальний
	Продукт еволюції суспільних відносин, продукт наявності держави і товарно-грошових відносин. [10, с. 46].	історичний
В.Г. Баранова	Сукупність економічних відносин, які виникають між державою, фізичними та юридичними особами з приводу розподілу та перерозподілу ВВП, а в окремих випадках й національного багатства держави, з метою формування фінансових ресурсів для забезпечення розвитку суспільства [21, с. 11-12].	економічний
	Це не догма, а те, що об'єктивно існує, колись виникло, розвивається і змінюється у часі, а відтак фінанси є продуктом цивілізації [21, с. 56].	історичний
О.Я. Стойко, Д.І. Дема	Продукт наявності держави і товарно-грошових відносин. Вони виникли в умовах регулярного товарно-грошового обігу у зв'язку з розвитком держави і потребою у фінансових ресурсах для розширеного відтворення та задоволення суспільних потреб [18, с. 5].	історичний
	Впливають на процеси суспільного відтворення (виробництво, розподіл, обмін та споживання) [18, с. 5].	об'єктивний
	Економічна категорія, якій притаманні певні особливості, а саме: – фінанси є грошовою категорією, оскільки завжди мають грошову форму вираження; – фінанси є розподільною категорією, адже саме завдяки фінансам відбуваються розподіл і перерозподіл вартості валового внутрішнього продукту; – фінанси є ресурсоутворюючою категорією, тому що фінансові відносини завжди пов'язані з формуванням та використанням фінансових ресурсів, тобто грошових коштів, що утворюються в процесі розподілу та перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту [18, с. 5-6].	економічний
	Цільові фонди грошових засобів, які утворюють фінансові ресурси держави [18, с. 5].	матеріальний

науки, котра висвітлює логіку і принципи теорії управління фінансами, розкриває особливості фінансового менеджменту та нововведення, які спостерігаються у сфері прийняття управлінських рішень й використанні інструментів сучасного фінансового ринку; юридичної науки, яка вивчає фінансово-правові інститути, які здійснюються відповідно до чинного законодавства в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки.

Відомі американські вчені Зві Боді та Роберт Мертон визначають, що «фінанси – це наука про те, яким чином люди керують витрачанням і надходженням дефіцитних грошових ресурсів протягом певного періоду часу» [4, с. 15].

Інші закордонні вчені зазначають, що поняття «фінанси» – це «сукупність грошових відносин, організованих державою, в процесі яких здійснюється формування і використання загальнодержавних фондів грошових коштів для здійснення економічних, соціальних і політичних завдань» [22, с. 4] або «грошові відносини, що виникають між економічними суб'єктами в процесі формування, розподілу і використання фондів грошових коштів» [14, с. 49].

Вітчизняні автори «Фінансового словника» зазначають що, фінанси – «сукупність економічних відносин, що виникають у процесі формування та використання централізованих і децентралізованих грошових фондів» [7, с. 483].

Близьким до цього тлумачення характеризує поняття «фінансів» О. Д. Василик, адже стверджує, що це «сукупність форм і методів формування, розподілу й використання централізованих і децентралізованих грошових фондів з метою виконання функцій і завдань держави, підприємств і населення» [5, с. 402].

Деякі вітчизняні дослідники вбачають, що «фінанси – це особливі економічні стосунки, що виникають при формуванні фондів грошових коштів у підприємств і держави і використання їх на цілі розширеного відтворення і соціальні потреби суспільства» [11, с. 5].

В. М. Опарін розуміє під фінансами «сукупність грошових відносин, пов'язаних з формуванням, мобілізацією і розміщенням фінансових ресурсів та з обміном, розподілом і перерозподілом вартості створеного на основі їх використання валового внутрішнього продукту, а за певних умов і національного багатства» [16, с. 5].

Таблиця 2

Основні тлумачення поняття «фінанси підприємств» вітчизняними науковцями

Автор, джерело	Визначення поняття
Г.І. Базецька, Л.Г. Суботовська, Ю.В. Ткаченко [2, с. 11].	Сукупність економічних відносин з формування, розподілу та використання різноманітних фондів підприємства для забезпечення його сталого і безперебійного процесу виробництва та досягнення максимуму прибутку.
М.М. Бердар [3, с. 10].	Сукупність економічних відносин, що пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення.
В.В. Зянько, В.Г. Фурик, І.М. Вальдшміт [8, с. 6]	Грошові кошти та товарно-матеріальні цінності, що мають грошову оцінку і забезпечують процес виробництва товарів та надання послуг на рівні окремого підприємства. Як економічна категорія фінанси підприємств – це система економічних відносин підприємств із державними і комерційними структурами й власними працівниками з приводу формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства.
Н.М. Любенко [12, с. 5]	Економічні відносини, пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом та використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання.
О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук [13, с. 20]	Система відносин, які пов'язані з рухом грошових коштів на всіх стадіях (формування, розподіл та використання) господарської діяльності підприємства з метою забезпечення його функціонування та умов розширеного відтворення.
О.Ю. Ніпіаліді, Н.І. Карпшин [15, с. 8]	Відособлена сфера фінансових відносин з певними особливостями і принципами функціонування.
А.М. Поддєрьогін [23, с. 7]	Економічні відносини, що пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення.
Філімоненков О.С. [20, с. 7]	Система грошових відносин, що виникають у процесі отримання і розподілу грошових доходів і накопичень, формування і використання відповідних фондів грошових коштів.

Загалом необхідно відзначити, що аналіз вітчизняної наукової літератури пов'язаної з дослідженням поняття «фінанси», дає підстави стверджувати, що теорія фінансів спирається на комплексний підхід до визначення сутності фінансів, а тому дана наукова категорія розглядається науковцями з різних точок зору (аспектів) (табл. 1).

Серед науковців відсутня єдність щодо поглядів на визначення ще одного об'єкту нашого дослідження – фінанси підприємств. У таблиці 2 наведено тлумачення поняття «фінанси підприємств» вітчизняними науковцями.

Таким чином визначення наведені в таблиці 2 дають підстави стверджувати, що більшість вітчизняних дослідників в процесі тлумачення наукової дефініції «фінанси підприємств» використовують системний підхід, тобто вбачають що фінанси на підприємстві формують цілісну структуру, яка складається з автономних взаємопов'язаних елементів чи підсистем.

Не менш науково дискусійним є поняття і «фінансова діяльність підприємства», адже одні науковці вважають, що фінансова діяльність є базовою категорією економічної науки, інші – юридичної науки. А тому у таблиці 3 наведено тлумачення поняття «фінансова діяльність підприємства» вітчизняними науковцями у двох аспектах: правовому та господарсько-управлінському.

Ми погоджуємося з думкою дослідників Г.О. Крамаренко та О.Є. Чорна, які зазначають, що «фінансова діяльність здійснюється підприємством з метою формування первісного капіталу і наступного забезпечення об'єкту ґрунтованих пропорцій при формуванні і використанні фінансових ресурсів підприємства, створення умов для виконання зобов'язань перед державою, покупцями, постачальниками» [9, с. 272].

До основних завдань фінансової діяльності підприємства вітчизняні науковці відносять наступні положення:

– фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;

Таблиця 3

Основні тлумачення поняття «фінансова діяльність підприємства»

Автор, джерело	Визначення поняття
Правовий аспект	
Господарський кодекс України [6, ст. 333].	Фінансова діяльність суб'єктів господарювання включає грошове та інше фінансове посередництво, страхування, а також допоміжну діяльність у сфері фінансів і страхування.
Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [17]	Діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.
Господарсько-управлінський аспект	
М.М. Бердар [3, с. 21]	Діяльність, яка пов'язана з організацією фінансів підприємства та здійснення відповідно до цілей і завдань стратегії економічного розвитку господарюючого суб'єкта.
Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко [1, с. 23].	Система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів.
А.М. Поддєрьогін [23, с. 14], Н.М. Любенко [12, с. 6]	Система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств для досягнення ними поставлених цілей.
О.О. Терещенко [19, с. 16]	Комплекс функціональних завдань, здійснюваних фінансовими службами підприємства і пов'язаних з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням операційної діяльності суб'єкта господарювання (широке розуміння). Процес фінансування підприємства (вузьке розуміння).
О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук [13, с. 48]	Процес під час якого суб'єкт господарювання формує, розподіляє, перерозподіляє та використовує фінансові ресурси для задоволення поставлених цілей.
О.Ю. Ніпіаліді, Н.І. Карпишин [15, с. 12]	Система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення суб'єктів господарської діяльності та досягнення ними визначених цілей.

– пошук резервів збільшення рентабельності та платоспроможності;

– виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, державними органами і установами;

– мобілізація фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для фінансування виробничого і соціального розвитку;

– контроль за ефективним цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів [1, с. 23], [12, с. 6], [23, с. 14].

Висновки. Таким чином ґрунтовний теоретичний аналіз тлумачення фінансової діяльності підприємства показав, що вітчизняними вченими сутність та зміст поняття «фінанси» розглядається з різних точок зору, насамперед як історична, економічна та матеріальна категорія. Тому ми пропонуємо узагальнююче визначення цього поняття, а саме фінанси є продуктом наявності політичної організації суспільства та товарно-грошових відносин, який характеризується як сукупність економічних відносин

котрі виникають між державою, фізичними та юридичними особами з приводу формування, розподілу та використання фондів грошових коштів з метою створення фінансових ресурсів для забезпечення розвитку суспільства.

Також у статті виявлено, що багато вітчизняних дослідників в процесі визначення терміну «фінанси підприємств» спираються на застосування системного підходу, тобто розглядають фінанси підприємства як цілісну «будову», котра складається з взаємопов'язаних елементів.

Вивчення сутності поняття «фінансова діяльність підприємства» показало, що дана наукова категорія є теоретично й методологічно дискусійною у вітчизняній науці. Адже фінансова діяльність це поліаспектне поняття, що використовується в економічній науці, у сфері управління та в багатьох галузях права. Тому в статті розгляд тлумачення поняття «фінансова діяльність підприємства» здійснювався в межах двох аспектів: правовому та господарсько-управлінському.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємств: навч. посібник. Київ: Знання-Прес, 2009. 299 с.
2. Базецька Г.І., Суботовська Л.Г., Ткаченко Ю.В. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: навч. посіб. Харків: ХНАМГ, 2012. 292 с.
3. Бердар М.М. Фінанси підприємств. навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
4. Боди Зви, Мертон Роберт. Финансы. Москва: Изд-во: «Вильямс», 2007. 592 с.
5. Василик О.Д. Теорія фінансів. Київ: НІОС, 2000. 416 с.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
7. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. Київ: Знання, 2000. 587 с.
8. Зянько В.В., Фурик В.Г., Вальдшмідт І.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2016. Ч.1. 126 с.
9. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: ЦУЛ, 2009. 520 с.
10. Кремень О.І., Кремень В.М. Фінанси: навч. посіб. Київ: 2010. 447 с.
11. Лепейко Т.І., Миронова О.М., Кривобок К.В., Немашкало К.Р. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. 306 с.
12. Любенко Н.М. Фінанси підприємств. навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
13. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств: підручник. Київ: «Центр учбової літератури». 2103. 504 с.
14. Николаева Т.П. Финансы и кредит: учебно-методический комплекс. Москва: Изд. центр ЕАОИ. 2008. 371 с.
15. Ніпіаліді О.Ю., Карпишин Н.І. Фінанси підприємств: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2009. 232 с.
16. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 240 с.
17. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ від 07.02.2013 07.02.2013 р. / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
18. Стойко О.Я., Дема Д.І. Фінанси: навч. посіб. / за ред. О.Я. Стойка. Київ: Алерта, 2014. 432 с.
19. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
20. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: МАУП, 2004. 328 с.
21. Фінанси: навчальний посібник в 2-х частинах / Баранова В.Г., Волохова І.С., Хомутенко В.П. та ін.; за заг. ред. Баранової В.Г. Одеса: Атлант, 2015. Ч.1. 344 с.
22. Финансы: учеб. пособие / под ред. проф. А.М. Ковалевой. Москва: Финансы и статистика, 2005. 384 с.
23. Фінанси підприємств: підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. Київ: КНЕУ, 2000. 460 с.

Семенов А.Ю.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумського державного університету**Цирулик С.В.**аспірант
Сумського державного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ FINTECH ПОСЛУГ

У статті на основі аналізу наукових джерел розглянуто зарубіжний досвід регулювання FinTech послуг. Охарактеризовано особливості системи регулювання та нагляду в зарубіжних країнах, визначено переваги та недоліки систем регулювання на основі правил та принципів. Здійснено порівняльний аналіз використання регуляторної «пісочниці» у зарубіжних країнах, визначено спільні та відмінні риси, виділено переваги та недоліки використання даного виду регулювання сфери Fintech послуг. Розроблено структурно-рекомендаційну модель створення вітчизняної регуляторної «пісочниці».

Ключові слова: Fintech послуги, регулювання та нагляд, фінансова установа, ринок фінансових послуг, фінансові послуги, регуляторна «пісочниця».

В статье на основе анализа научных источников рассмотрен зарубежный опыт регулирования FinTech услуг. Охарактеризованы особенности системы регулирования и надзора в зарубежных странах, определены преимущества и недостатки систем регулирования на основе правил и принципов. Осуществлен сравнительный анализ использования регуляторной «песочницы» в зарубежных странах, определены общие и отличительные черты, выделены преимущества и недостатки использования данного вида регулирования сферы Fintech услуг. Разработана структурно-рекомендательная модель создания отечественной регуляторной «песочницы».

Ключевые слова: Fintech услуги, регулирование и надзор, финансовое учреждение, рынок финансовых услуг, финансовые услуги, регуляторная «песочница».

The article examines scientific sources about the foreign experience of FinTech services. The features of the regulation and supervision system in foreign countries are described. Considering the potential vulnerability of FinTech to fraud and cybercrime services, supervisors use alternative methods of monitoring and risk control, including: the authority to inspect a third-party provider of FinTech services for the bank; regulatory requirements for contracts that provide the permission for supervision; ongoing monitoring of the FinTech services provider activities. Mostly regulators use two approaches for FinTech services regulation: based on rules and on principles. It was established that in their activity supervisory bodies rely on innovative technologies such as: artificial intelligence; distributed registers; unstructured data analysis. To ensure the right balance between ensuring financial stability and protecting consumer rights, regulators are turning to the development of such methodological approaches and innovative solutions as innovative hubs, Fintech accelerators, regulating "sandboxes". Also, the comparative analysis of the use of the regulatory "sandbox" in foreign countries was carried out. The key elements of sandboxes are the purpose of creation, the right to contact the sandbox, the criteria for risks, guarantees and other restrictions, the time for application and testing, the costs for the regulator and participants of the "sandbox", the actions of the regulator after the testing. The common and distinctive features of the "sandboxes" in the countries of the world were characterized. Moreover, the advantages and disadvantages of using this type of the Fintech services regulation were highlighted. The stages of the operating process for potential clients of "sandbox", which include the stages of preliminary classification, application submission, application evaluation, experiment, ending participation in the "sandbox" were presented. A structural and advisory model for the creation of a national regulatory "sandbox" was developed.

Keywords: Fintech services, regulation and supervision, financial institution, financial services market, financial services, regulatory "sandbox".

Постановка проблеми. FinTech стартапи та сервіси – один із найбільш динамічних сегментів сучасної економіки. Деякі з них формують нові

сегменти у структурі ринку фінансових послуг та складають конкуренцію вже звичним нам фінансовим установам, інші доповнюють функ-

ціонал існуючих банків, страхових компаній, інвестиційних фондів, виступаючи в ролі інноваційно-технологічних доповнень. Нові фінансові технології вже встигли зацікавити багатьох інвесторів та сформувати мільйонні бюджети для розвитку та масового впровадження своїх ідей. Новостворені фінансові продукти намагаються задовольнити існуючі потреби та передбачити майбутні труднощі в розвитку фінансової сфери. Змінюючи традиційну концепцію фінансових послуг FinTech компанії сформували нову нішу в рамках ринку фінансових послуг, динамічний розвиток якої зумовлює актуальність розробки та впровадження ефективної системи регулювання та нагляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання зарубіжного досвіду регулювання FinTech послуг знайшли відображення у працях зарубіжних науковців: Лі Б. (Li B.), Хорслі Дж. (Horsley J.), Валласа А. (Wallace A.), Херболта А. (Herrboldt A.), а також регулятивних та нормативних документах національних регуляторів банківської діяльності та ринків фінансових послуг. Також активні дослідження ведуться колективами авторів, що представляють Базельський комітет з банківського нагляду (The Basel Committee on Banking Supervision), Організації банківських досліджень (Community Bank Research), Конференції державних банківських наглядачів (Conference of State Bank Supervisors), Європейської банківської асоціації (European Banking Authority), Управління фінансової поведінки (Financial Conduct Authority).

Метою дослідження є узагальнення зарубіжного досвіду регулювання FinTech послуг та розробка моделі вітчизняного регулювання даної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Враховуючи світові тенденції та глобальність економічних процесів, система регулювання вітчизняної сфери FinTech послуг не може розвиватися без залучення досвіду найбільш розвинутих ринків фінансових послуг, що зумовлює необхідність дослідити світовий досвід регулювання FinTech на основі аналізу відповідних нормативно-правових актів, рекомендацій та ініціатив закордонних регуляторів. Відзначимо, що сфера FinTech послуг набула найбільшого поширення у таких країнах як Китай, Великобританія та США, що зумовило відповідний розвиток регуляторного та наглядового забезпечення у даних країнах. Так, у Китаї регуляторами у сфері FinTech послуг є: Народний банк Китаю, Китайська комісія з регулювання банківської діяльності, Китайська регуляторна комісія зі страхування, Управління інформаційних інтернет-технологій Китаю [1; 2]. Основним нормативними документами є "The Guiding

Opinions on Promoting the Healthy Development of Internet Finance", "Administrative Measures for Online Payment Business of Non-Bank Payment Institutions". У Великобританії регулювання здійснюють Управління фінансовою поведінкою [3; 4] та Казначейство Її Величності [5], які керуються такими рекомендаціями як "Project Innovate" та "Regulatory Innovation Plan". Водночас, найбільш розгалужена система нагляду функціонує у США, де дана сфера входить у компетенцію Управління контролера грошового обігу ("The OCC's Responsible Innovation Framework and Fintech Bank Charters-Latest Developments") [6; 7], Федеральної корпорації по страхуванню депозитів ("Marketplace Lending") [8], Комісії з цінних паперів і бірж ("Crowdfunding regulations") [9; 10], Конференції державного банківського нагляду ("Vision 2020 for Fintech and Non-Bank Regulation") [11], Бюро з фінансового захисту споживачів ("Prepaid Accounts Under the Electronic Fund Transfer Act (Regulation E) and the Truth In Lending Act (Regulation Z)") [12], Комісії з торгівлі товарними ф'ючерсами [13] ("LabCFTC").

Аналіз вищенаведених нормативних документів засвідчив, що регулювання більшості ризиків, які пов'язані з розвитком FinTech послуг у даних країнах відносяться до компетенції різних наглядових органів, що вимагає міжсекторального співробітництва між державними інституціями. Як правило нагляд за FinTech сферою покладено автономні підрозділи з виділеними ресурсами і лініями звітності для розробки регулятивної бази та дослідження FinTech сфери. Мандати цих підрозділів мають широкомасштабний характер і включають такі функції, як: політика регулювання FinTech; ліцензування; контакти з громадськістю; використання нових технологій нагляду. У своїй діяльності наглядові органи опираються на інноваційні технології, такі як: штучний інтелект (для виявлення аномалій у даних); розподілені реєстри (для моніторингу ризиків і угод учасників ринку в режимі реального часу); аналіз неструктурованих даних (для підтримки оцінок ризиків фінансових установ, що надають FinTech послуги).

Зазначимо, що державні регулятори приділяють значну увагу питанню участі FinTech компаній в якості сторонніх постачальників послуг для банків. Зокрема, в нормативних актах та рекомендаціях зазначається, що використання компаній FinTech в якості сторонніх постачальників послуг може допомогти фінансовим установам у доступі до нових продуктів, технічних експертних знань та ефективності. Водночас, суттєво зростають ризики вразливості банку від шахрайства та кіберзлочинності. Fintech

рішення, що використовуються багатьма фінансовими установами можуть представляти системний ризик для фінансового сектору, тому наглядові органи розробили альтернативні способи моніторингу та контролю ризиків, що включають: повноваження перевіряти стороннього постачальника послуг; нормативну вимогу до договорів, яка передбачає дозвіл на проведення нагляду; постійний процес контролю за діяльністю постачальника послуг.

Також значна увага з боку регуляторних структур приділяється системі ліцензування FinTech послуг, аналіз якої дає змогу виокремити такі її особливості:

- режими ліцензування, як правило, мають ряд варіантів, які включають повні банківські ліцензії, обмежені банківські ліцензії та інші види ліцензій з вимогами та обмеженнями, які варіюються в залежності від типу Fintech організації та/або діяльності;
- повністю нові Fintech продукти та послуги, як правило, підлягають обмеженим видам ліцензування.

Однією з ключових тенденцій, яка була визначена в ході аналізу, стало те, що для забезпечення правильного балансу між забезпеченням фінансової стабільності та захистом прав споживачів, залишаючи при цьому можливість для Fintech інновацій, регулятори вдаються до розробки методичних підходів та інноваційних рішень, щодо покращення взаємодії з Fintech компаніями, зокрема за рахунок створення:

- інноваційних хабів;
- Fintech акселераторів;
- регуляторних «пісочниць».

Назви вище зазначених ініціатив адаптовані до конкретних регуляторних органів та відрізняються залежно від країни (каталізатор, лабораторія інновацій, інноваційна програма, служба підтримки тощо). Зокрема, програми під однією і тією ж назвою можуть відрізнятися з точки зору ресурсів і мандата. Діапазон дій кожної програми є конкретним і залежить від нормативно-правової бази і мандата регулятора.

Загалом, за підсумками проведеного аналізу нормативно-правових актів рекомендацій та ініціатив, направлених на регулювання FinTech послуг, можемо констатувати, що регулятори використовують два підходи до регулювання FinTech послуг:

- регулювання засноване на правилах;
- регулювання засноване на принципах.

Дані системи регулювання мають як позитивні, так і негативні сторони. Регулювання засноване на правилах дає впевненість і передбачуваність діяльності, забезпечує конкретну поведінку фінансових установ, водночас стри-

мує інновації, на яких по суті й розвивається сфера FinTech послуг, потребує постійного оновлення, вимагає високих витрат на дотримання. Режим регулювання на основі принципів є більш гнучким стосовно динамічності сфери FinTech послуг, дозволяє використовувати світові практики регулювання. Разом з тим, даний вид регулювання може викликати сумніви стосовно неупередженості в застосуванні заходів впливу на фінансові установи. Даний вид є гнучким, але може створити рівень невизначеності щодо того, що саме очікується від фінансових установ.

Аналіз систем регулювання сфери FinTech послуг засвідчив, що найбільшого поширення набув підхід на основі регулювання з відкритим вихідним кодом, а саме регулятивної «пісочниці» [14; 15]. Так, станом на 01.01.2018 року 9 зарубіжних країн активно використовували регулятивну «пісочницю» (Великобританія, Австралія, Бахрейн, Канада, Гонконг, Малайзія, Нідерланди, Сінгапур, Тайланд), 3 зарубіжні країни почали етап встановлення регулятивної «пісочниці» (Бруней, Індонезія, Сьєрра-Леоне), а 13 зарубіжних країн офіційно анонсували створення регулятивної «пісочниці» (Бразилія, Китай, Індія, Йордан, Японія, Кенія, Мексика, Росія, Південна Корея, Швеція, Швейцарія, Тайвань, Туреччина).

У нашому дослідженні для аналізу практик зарубіжних країн, щодо створення регулятивної «пісочниці» були відібрані такі країни як: Сінгапур, Гонконг, Австралія, Великобританія, Канада, Бахрейн, Тайланд, Малайзія.

Вибір саме цих країн обумовлений тим, що перші п'ять із них відносяться до країн із розвиненою Fintech екосистемою та економікою, що у свою чергу вплинуло на створення їхніми регуляторами більш досконалого та детального плану розробки та функціонування регулятивних пісочниць. Вибір останніх трьох країн обумовлюється схожістю їх економічного розвитку та розвитку сфери Fintech послуг з вітчизняними показниками.

Перша регулятивна «пісочниця» у світі була запропонована Управлінням фінансовою поведінкою Великобританії, згідно якого пісочниця – це «безпечний простір», в якому підприємства можуть тестувати інноваційні продукти та послуги, бізнес-моделі і механізми доставки, без негайного виникнення всіх нормативних наслідків для участі у відповідній діяльності» [16]. Наступною була ініціатива Австралії, яка представила своє бачення «пісочниці» як природнього розширення інноваційного хабу Австралійської комісії з цінних паперів та інвестицій. Аналогічні підходи були використані й у інших країнах (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз регуляторних «пісочниць» у зарубіжних країнах

Країна	Охоплення учасників			Структура	Направлення
	B2B	B2C	ФУ	Тривалість експерименту	
Велико-британія	+	+	+	До 6 місяців	Блок додатків включає широкий спектр FinTech рішень.
Австралія	+	-	-	До 12 місяців	Fintech рішення, які потребують австралійської ліцензії фінансових послуг (AFS) або кредитної ліцензії, такі як фінансова консультація та схвалення кредиту.
Сінгапур	+	+	+	6 місяців, дозволяється продовження	Блок додатків включає широкий спектр FinTech рішень
Гонконг	-	+	+	Визначається в результаті діалогу з регулятором	Біометрія, DLT, аутентифікація, послуги з торгівлі цінними паперами, послуги API, чатбот і програмні токени.
Канада	+	+	+	Визначається в результаті діалогу з регулятором	Менеджер інвестиційного фонду для криптовалютного інвестиційного фонду, онлайн-платформи, що сприяють венчурним інвестиціям в стартапи.
Тайланд	+	+	+	Менше одного року	Інвестиційні консультації, управління приватними фондами, операції з деривативами, консультації по операціях з деривативами.
Малайзія	+	+	+	12 місяців, дозволяється продовження	Перший блок включав такі Fintech рішення, як фінансове порівняння, страхове агрегування, валюто-обмінні операції і надання грошових переказів
Бахрейн	+	+	+	9 місяців, дозволяється продовження на 3 місяці	Перший блок додатків включав такі Fintech рішення, як валюто-обмінні послуги, грошові перекази та мобільний банкінг.

Джерело: систематизовано авторами на основі [16-24]

Не зважаючи на значне різноманіття регуляторних «пісочниць», всі вони складаються зі схожих конструкційних елементів:

- цілі «пісочниці» (визначаються мандатом регулятора і зазвичай викладаються в установчому документі);

- право звернутися до «пісочниці» (залежить в першу чергу від повноважень регулятора та правової бази);

- критерії щодо ризиків, гарантій та інших обмежень (суб'єкти регулятивної «пісочниці» піддані обмеженням, таким як максимальна кількість клієнтів, додаткові гарантії, які покривають ризики пропонувані інновацій, включаючи розкриття інформації та створення компенсаційного фонду);

- строки для подачі заявки та проведення тестування (заявники повинні продемонструвати готовність до тестування Fintech інновацій. Тестування має бути обмеженим за часом для запобігання тривалого дослідження інновацій, які або недостатньо розвинуті, або просто не життєздатні);

- витрати для регулятора і учасників «пісочниці» (у більшості країн «пісочниця» надається безкоштовно, водночас існують витрати,

пов'язані з проведенням тестування послуги. Наприклад, юридичний супровід, аудит);

- дії регулятора після проведення тестування (успішне тестування Fintech послуги може мати декілька результатів. Перший – повноцінний дозвіл на запуск даної інновації для всіх компаній. Другий – індивідуальний дозвіл Fintech компанії на запуск її інновації. Також регулюючі органи можуть ініціювати зміни до правової та нормативної бази, щоб забезпечити юридичну реалізацію Fintech послуги. Якщо тестування виявилось невдалим, фінансова установа повинна припинити надання Fintech послуги).

Не зважаючи на схожість елементів регулятивних «пісочниць» у більшості аналізованих країн, все ж таки між ними існують певні відмінності та опції (табл. 2).

Аналіз зарубіжного досвіду використання регулятивної «пісочниці» дозволив виділити ряд переваг та недоліків використання даного виду регулювання сфери Fintech послуг [16-24]. Потенційними перевагами є:

- зниження вхідних бар'єрів для небанківських установ;
- сприяння реформам у сфері регулювання;

Порівняльний аналіз регулятивних «пісочниць» за елементами та опціями

Елемент	Опції	Країни
Ціль (i)	Інновації	Великобританія, Гонконг
	Конкуренція	Бахрейн, Тайланд, Великобританія
	Переваги для споживачів	Бахрейн, Тайланд, Великобританія, Сінгапур
	Фінансова інтеграція	Бахрейн, Малайзія, Тайланд
Прийнятність	Регульовані і перспективні поставальники фінансових послуг	Австралія, Тайланд, Канада, Сінгапур
	Всі новатори	Малайзія
	Вся продукція / діяльність (в межах компетенції регулятора)	Тайланд, Канада, Сінгапур, Великобританія
	Певні продукти / види діяльності	Австралія, Тайланд
Гарантії	Мінімальний капітал	Великобританія
	AML/CFT	Австралія, Великобританія, Гонконг, Канада
	Захист споживачів	Австралія, Великобританія, Тайланд, Малайзія, Гонконг
	Кількісні ліміти (максимальна кількість клієнтів, активів під управлінням)	Австралія, Бахрейн, Малайзія
	Вимоги до звітності	Австралія, Малайзія, Великобританія, Тайланд
Таймінг	Чітко визначений (Блоковий)	Бахрейн, Великобританія
	Плаваючий	Австралія, Малайзія, Канада

Джерело: систематизовано авторами на основі [16-24]

– передача інформаційного «меседжу» Fintech індустрії та суспільству про підтримку інновацій з боку регулюючих органів;

– підвищення правової визначеності для новаторів;

– зниження витрат новаторів через відсутність необхідності юридичної консультації по тлумаченню регулятивно-правових норм;

– скорочення тривалості процедур авторизації та ліцензування;

– надання регулятивному органу можливості більш глибокого і своєчасного вивчення і розуміння інновацій та їх ризиків, що може підвищити ефективність нагляду.

Натомість потенційними недоліками можуть бути:

– нездатність створити та забезпечити ефективні гарантії для клієнтів і учасників ринку, на яких може негативно вплинути Fintech послуга;

– імовірність штучного скорочення конкуренції;

– відсутність реального усунення перешкод, які не пов'язані з нормативною чи наглядовою структурою;

– нездатність забезпечити відповідні фінансові ресурси для функціонування «пісочниці»;

– отримання непередбачених витрат та юридичної відповідальності у зв'язку з негативним впливом FinTech послуги;

– можливість формування відчуття того, що після успішних експериментів в «пісочниці»

інновації позбавленні ризику і гарантовані державою.

Дослідження зарубіжних практик функціонування регулятивних «пісочниць» засвідчують наявність універсальних етапів операційного процесу для потенційних клієнтів «пісочниці»:

1. Стадія попередньої класифікації – на офіційній веб-сторінці регулятора публікуються основні критерії оцінки, які використовуються для відбору заявок для входу до регулятивної «пісочниці».

2. Стадія подачі заявки – попередня оцінка заявки регулятором на основі отриманої інформації. Регулятор повідомляє заявника про потенційну придатність чи не придатність його заявки.

3. Стадія оцінки заявки – відбувається поглиблена оцінка заявки. Заявнику у письмовій формі повідомляється про рішення регулятора, щодо доцільності продовження його співпраці з «пісочницею».

4. Стадія експерименту – надання FinTech-послуги клієнтам під моніторингом регулятора. Fintech фірма повідомляє своїх клієнтів про те, що FinTech-послуга працює в «пісочниці» і розкриває основні ризики, пов'язані з даною послугою. У разі, якщо заявник має намір ввести суттєві зміни у фінансово-технологічну послугу в ході експерименту, він повинен повідомити про це регулятора. У разі, якщо заявник просить продовження періоду «пісочниці», він

звертається до регулятора у визначений термін до закінчення дії «пісочниці».

5. Закінчення участі в «пісочниці» – після закінчення строку дії пісочниці, заявник надає звіт про результати тестування регулятору, на основі якого робиться висновок про масштабування даної Fintech послуги в межах всього ринку, зміни в нормативному забезпеченні чи припинення надання даної послуги.

Беручи до уваги проаналізовані структурні елементи регулятивної «пісочниці» та існуючу універсальну модель її операційного процесу представимо структурно-рекомендаційну модель створення регулятивної пісочниці, яка сприятиме створенню вітчизняним регулятором ефективної регулятивної «пісочниці» (рис. 1).

На першому етапі «визначення сфери регулювання пісочниці» відбувається: визначення регуляторів залежно від сфери діяльності

фінансової установи, що надає Fintech послугу; оцінка ризику Fintech послуг, що підлягають регулюванню через «пісочницю»; визначення сфери дії пісочниці на основі автентичності інновацій і того, чи може послуга або продукт регулюватися існуючими нормативними актами. Деструктивні інновації, які ставлять перед регулюючими органами нові завдання, повинні стати частиною «пісочниці», для того щоб створити нормативну інфраструктуру, яка могла б сприяти розвитку інновацій, при цьому захищаючи інтереси всіх учасників ринку.

Другий етап передбачає наявність плану функціонування регулятивної «пісочниці» та мети її запровадження і складається з наступних кроків:

– визначення учасників: на донному кроці відбувається визначення учасників «пісочниці» у такий спосіб, щоб у ній були представлені учасники різного розміру і масштабу

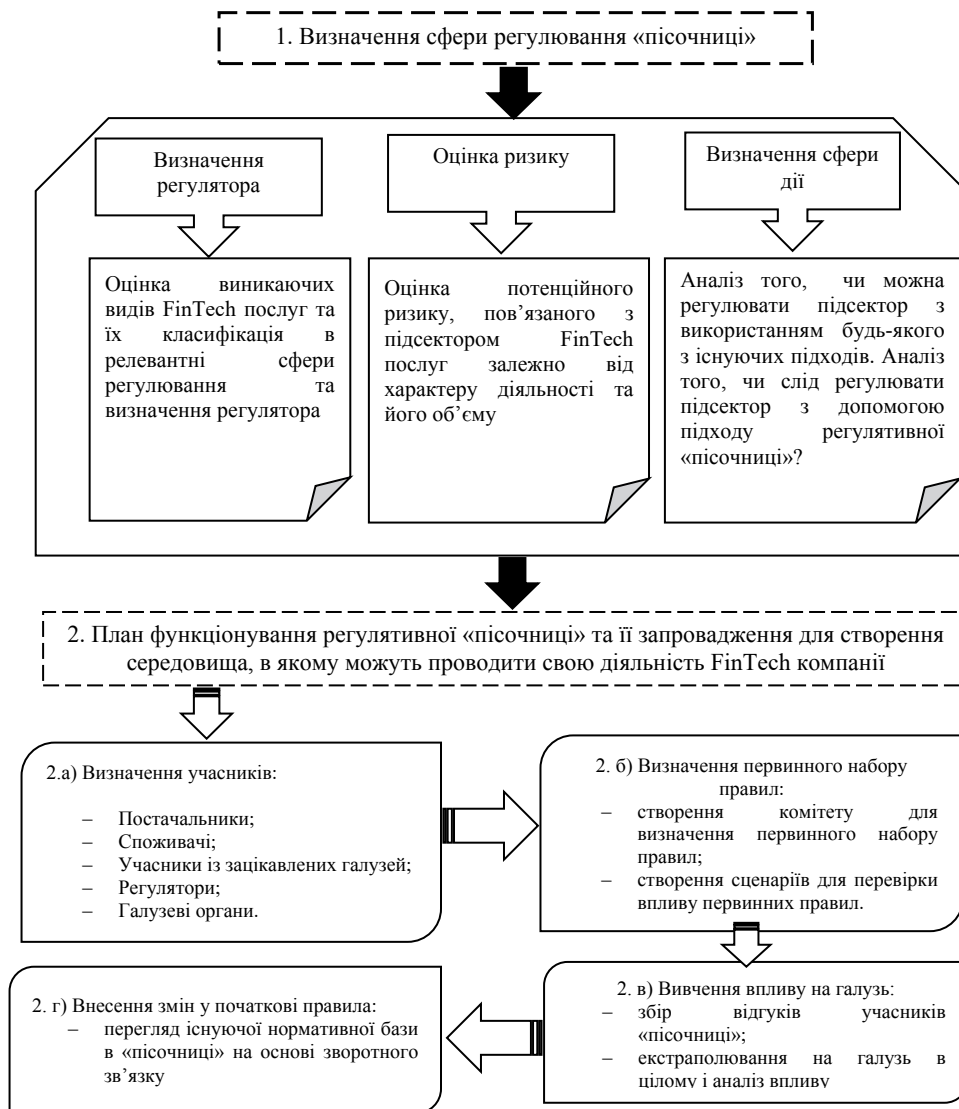


Рис. 1. Структурно-рекомендаційна модель створення регулятивної «пісочниці»

для забезпечення відсутності монополізму. Слід також налагодити партнерські стосунки з видатними інкубаторами для створення стійкої екосистеми;

– визначення початкового набору правил: на даному кроці створюється комітет, який представляє всіх учасників пісочниці для допомоги регулятору у визначенні початкових правил. Слід забезпечити, щоб даний набір правил не збільшував нормативне навантаження на постачальників FinTech-послуг в тій мірі, яка призводить до невивідності ведення бізнесу. При розробці правил необхідно враховувати такі аспекти, як управління, планування безперервність бізнесу, інтерфейс користувача і вимоги до звітності.

– вивчення впливу на галузь: на даному кроці проводиться оцінка впливу Fintech-послуги на споживачів, конкурентів та ринок в цілому.

– внесення поправок у початкові правила: даний крок полягає у внесенні поправок до початкового набору правил, які не чинять значного тиску на постачальників FinTech послуг, зберігають довіру інвесторів і мінімізують діловий ризик.

Таким чином, вищенаведена регулятивна «пісочниця», створена у відповідності до структурно-рекомендаційної моделі, буде сприяти досягненню стійких результатів, які є частиною більш всеосяжного пакету ініціатив щодо стимулювання інновацій та усунення осно-

вних недоліків, які блокують корисні інновації на ринку фінансових послуг. Дані пакети ініціатив можуть включати: удосконалення нормативно-правової бази; періодичний огляд і вдосконалення процесів ліцензування фінансових послуг та продуктів, заходи, спрямовані на підвищення конкуренції і стимулювання інновацій в країні у цілому; регулярне проведення оцінок регулятивного впливу; фінансову та юридичну підтримку Fintech прискорювачів та інкубаторів.

Висновки з проведеного дослідження. За підсумками аналізу регулятивного законодавства у зарубіжних країнах стосовно сфери FinTech послуг було виявлено, що регулювання більшості ризиків, які пов'язані з розвитком FinTech послуг відносяться до компетенції різних наглядових органів, що вимагає міжсекторального співробітництва між державними інституціями. У своїй діяльності наглядові органи опираються на інноваційні технології, такі як: штучний інтелект; розподілені реєстри; аналіз неструктурованих даних. Переважно регулятори використовують два підходи до регулювання FinTech послуги: на основі правил та на основі принципів. Серед країн аналізу найбільшого поширення набув підхід на основі регулювання з відкритим вихідним кодом, а саме регулятивної «пісочниці», головною метою якої є підтримка інновацій на ринку фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Li B. China issues comprehensive regulations on internet finance. Norton Rose Fulbright. 2015. URL: <http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/133500/china-issues-comprehensive-regulations-on-internet-finance>.
2. Horsley J. Notice on Issuing the Guiding Opinions on Promoting Development of the Sharing Economy. 2017. URL: <http://www.chinalawtranslate.com/wp-content/uploads/2017/08/2017-7-28-Sharing-Economy-Opinions-JPH-Tr.pdf>.
3. Wallace A. Project Innovate. Financial Conduct Authority. 2016. URL: http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/sansei/fintech/pdf/006_02_00.pdf.
4. Official website of FCA Innovate. 2017. URL: <https://www.fca.org.uk/firms/fca-innovate>.
5. Regulatory Innovation Plan. HM Treasury. 2017. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/606953/HM_Treasury_Regulatory_Innovation_Plan.pdf.
6. The OCC's Responsible Innovation Framework and Fintech Bank Charters—Latest Developments. The Comptroller of the Currency. 2017. URL: <http://www.jonesday.com/files/Publication/0ca79769-65e5-40f8-b7e5-12354198ba73/Presentation/PublicationAttachment/7ab2c44a-3ac5-403f-b1aa-2ac654ad79cb/OCC%20Responsible%20Innovation%20Framework.pdf>.
7. Responsible Innovation Home. The Comptroller of the Currency. 2017. URL: <https://www.occ.gov/topics/responsible-innovation/index-innovation.html>.
8. Herrboldt A. Marketplace Lending. Federal Deposit Insurance Corporation. 2015. URL: https://www.fdic.gov/regulations/examinations/supervisory/insights/siwin15/si_winter2015-article02.pdf.
9. Regulation crowdfunding, general rules and regulations. Electronic Code of Federal Regulations. 2017. URL: https://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?SID=34b3261feed0101e23a49dd3ae21f087&mc=t&ie=&tpl=/ecfrbrowse/Title17/17cfr227_main_02.tpl.
10. Regulation Crowdfunding. Securities and Exchange Commission. 2017. URL: <https://www.sec.gov/smallbusiness/exemptofferings/regcrowdfunding>.
11. Vision 2020 for Fintech and Non-Bank Regulation. CSBB. 2017. URL: <https://www.csbs.org/vision2020>.

12. Consumer Financial Protection Bureau. Prepaid Accounts Under the Electronic Fund Transfer Act (Regulation E) and the Truth In Lending Act (Regulation Z). Consumer Financial Protection Bureau. 2016. URL: <https://www.federalregister.gov/documents/2016/11/22/2016-24503/prepaid-accounts-under-the-electronic-fund-transfer-act-regulation-e-and-the-truth-in-lending-act>.
13. LabCFTC. Commodity Futures Trading Commission. URL: <http://www.cftc.gov/LabCFTC/index.htm>.
14. The Basel Committee on Banking Supervision, consultative document: Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors. Bank for International Settlements. 2017. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d415.pdf>.
15. Regulatory Sandboxes. A proposal to EBA by the Banking Stakeholders Group. European Banking Authority. 2017. URL: https://www.eba.europa.eu/documents/10180/807776/BSG+Paper+on+Regulatory+Sandboxes_20+July+2017.pdf.
16. Regulatory sandbox. Financial Conduct Authority. 2015. URL: <https://www.fca.org.uk/publication/research/regulatory-sandbox.pdf>.
17. ASIC's regulatory sandbox. Australian Securities and Investments Commission. 2017. URL: <http://download.asic.gov.au/media/4221445/john-price-speech-perth-fintech-meetup-published-21-april-2017.pdf>.
18. FinTech Regulatory Sandbox Guidelines. Monetary Authority of Singapore. – 2016 URL: <http://www.mas.gov.sg/~media/MAS/News%20and%20Publications/Consultation%20Papers/Consultation%20Paper%20on%20FinTech%20Regulatory%20Sandbox%20Guidelines.pdf>.
19. SFC Regulatory Sandbox. Securities and Futures Commission. 2017. URL: <http://www.sfc.hk/web/EN/sfc-fintech-contact-point/sfc-regulatory-sandbox.html>.
20. CSA Regulatory Sandbox: official web page. Canadian Securities Administrators. 2016. URL: https://www.securities-administrators.ca/industry_resources.aspx?id=1588.
21. Bank of Thailand Public Hearing on Guidance to Participate the Regulatory Sandbox. 2017. URL: <http://silklegal.com/bank-of-thailand-public-hearing-on-guidance-to-participate-the-regulatory-sandbox/>.
22. Financial Technology Regulatory Sandbox Framework. Bank Negara Malaysia. 2016. URL: <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=57&pg=137&ac=533&bb=file>.
23. Financial Technology Regulatory Sandbox Framework. Bank Negara Malaysia. 2016. URL: http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en_announcement&pg=en_announcement&ac=467.
24. Regulatory Sandbox Consultation Paper. Central Bank of Bahrain. 2017. URL: <http://www.cbb.gov.bh/assets/Consultations/Consultation-Regulatory%20Sandbox-%2028March%202017.pdf>.

Тютюник І.В.кандидат економічних наук, докторант,
старший викладач кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету

АНАЛІЗ КАНАЛІВ НЕПРОДУКТИВНОГО ВИВЕДЕННЯ КОШТІВ ЗА КОРДОН¹

У статті досліджено сучасні тенденції тіньового виведення коштів за кордон. На основі аналізу існуючого теоретичного та практичного досвіду детінізації економіки проаналізовано канали та схеми незаконного виведення коштів, визначені їх характерні риси та особливості. Визначено найбільш поширені способи незаконного виведення капіталу економічними суб'єктами в Україні. Проведено порівняльний аналіз обсягів незаконних фінансових потоків в Україні та світі за період 2005-2014 рр. Доведено, що на сучасному етапі розвитку економіки, який характеризується нівелюванням кордонів та посиленням взаємодії між країнами, ключовим вектором ефективного державного фінансового управління виступає своєчасна та повна оцінка всіх каналів тінізації доходів. Обґрунтовано доцільність врахування багатоканальності існуючої системи непродуктивного виведення коштів при розробці політики детінізації економіки.

Ключові слова: незаконні фінансові потоки, фінансово-економічний розвиток, виведення капіталу, детінізація економіки, канали тінізації економіки, державна фінансова політика.

В статье исследованы современные тенденции теневого выведения средств за рубеж. На основе анализа существующего теоретического и практического опыта детенизации экономики, проанализированы каналы и схемы незаконного выведения средств, определены их характерные черты и особенности. Определены наиболее распространенные способы незаконного выведения капитала экономическими субъектами в Украине. Проведен сравнительный анализ объемов незаконных финансовых потоков в Украине и мире за период 2005-2014 гг. Доказано, что на современном этапе развития экономики, характеризующемся нивелированием границ и усилением взаимодействия между странами, ключевым вектором эффективного государственного финансового управления выступает своевременная и полная оценка всех каналов тенизации доходов. Обоснована целесообразность учета многоканальности существующей системы непродуктивного выведения средств при разработке политики детенизации экономики.

Ключевые слова: незаконные финансовые потоки, финансово-экономическое развитие, выведение капитала, детенизация экономики, каналы тенизации экономики, государственная финансовая политика.

To date, the problem of legalization of the proceeds of crime is a challenge for the financial and economic stability of many countries. The aim of the research is to develop a scientific and methodical approach, which consists in the timely identification of channels and schemes connected with the legalization of the proceeds of crime, their formalization, assessing and monitoring in order to prevent these transactions occurrence. The paper investigates trends and volumes of shadow withdrawal of funds abroad. On the basis of the analysis of the existing theoretical and practical experience of shadowing of the economy, the channels and schemes of illegal withdrawal of funds have been analyzed. Their specific features are determined. The most widespread methods of illegal capital withdrawal by economic entities in Ukraine are determined. The comparative analysis of volumes of illegal financial flows in Ukraine and the world for the period of 2005-2014 has been proved. These days it is proved that at the present stage of economic development characterized by border alignment and intensification of interaction between countries, the key vector of effective state financial management is timely and full evaluation of all channels of shadow revenues. The expediency of taking into account the multichannelity of the existing system of unproductive withdrawal of capital abroad in developing the policy of deshadowing of the economy has been substantiated. It is proved that the stable activity of the financial system of the country is possible through providing the effective mechanisms and measures on deterring and combating money laundering at the level of different agents of the national economy and financial institutions. The analysis shows that there is a wide range of channels and schemes for the illegal withdrawal of funds abroad, with the participation of a wide range of participants, the main of which are banking institutions,

¹ Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0117U003930 «Економетричне моделювання механізму запобігання тіньовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні»

insurance and investment companies, business entities both in the country and abroad. This, in turn, leads to an increase in the volumes of distorted input and output data for the compilation of financial, accounting, and tax reporting, forms the preconditions for reducing the effectiveness of the state financial policy in the field of shadowing of the economy, on the one hand, reducing the volume of tax revenues and, as a result, losing the amount of GDP in full volume, lowering the level of investment activity in the country – on the other. Timely identification of all participants in the illegal withdrawal of funds abroad will contribute to a more comprehensive solution to the problem related to improving the quality and efficiency of public financial management, the growth of the pace of economic and social development of the country, will form the basis for its normal functioning in the strategic perspective.

Keywords: illegal financial flows, financial and economic development, withdrawal of capital, unshadowing of economy, channels of economic shadowing, public finance policy.

Постановка проблеми. В умовах постійного погіршення показників економічного розвитку країни, зростання кількості збиткових підприємств, високого рівня корупції значної актуалізації набувають питання дослідження та оцінки обсягів прихованих доходів та незаконного виведення коштів за кордон, що призводять до суттєвого маніпулювання результатами діяльності економічних суб'єктів і недостовірності статистичної, бухгалтерської та податкової звітності.

За цих умов, комплексне дослідження всіх можливих каналів непродуктивного виведення коштів є невід'ємною складовою повної та достовірної оцінки їх обсягів та розробки комплексу заходів з протидії тіншовому відтоку капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем незаконного відтоку капіталу присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та іноземних вчених. Вперше дані питання були досліджені ще в першій половині XIX століття А. Смітом та Д. Рікардо, які обґрунтували можливість переміщення капіталу та праці в країні з відносними перевагами та прийшли до висновку про неможливість протидії вивезенню коштів з країни.

Особливості тіншової діяльності та основні її риси аналізували З. Варналій, П. Гутман, К. Ковтуненко, Д. Каселл, І. Мазур.

Вплив тіншових фінансових потоків на показники розвитку економічних суб'єктів досліджували Н. Лайоза, Ф. Шнайдер, В. Танзі, М. Бачетта, та інші.

В цілому проведений аналіз наявного наукового доробку свідчить про фрагментарність та абстрактність напрацювань в даному напрямку. Переважна більшість вчених досліджують питання незаконного відтоку капіталу через інвестиційні, банківські, страхові канали, тощо відокремлено, не приділяючи уваги комплексному дослідженню всіх сфер можливого виведення коштів, їх взаємозв'язку та одночасного використання.

В цих умовах значно актуалізуються питання розробки адаптованого до соціально-економічного розвитку України підходу до запобігання незаконному виведенню коштів за кордон, в

основі якого лежить врахування багатоканальності існуючої системи тінзації доходів.

Метою дослідження є систематизація каналів незаконного виведення коштів за кордон, що дозволить здійснювати аналіз операцій економічних суб'єктів крізь призму ступеня їх ризикованості та потенційної можливості використання в операціях з тінзації доходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день операції по незаконному виведенню коштів за кордон активно застосовуються в усіх сферах життя суспільства та на всіх його рівнях. Так, в умовах високого податкового навантаження на бізнес, мінливості податкового законодавства, значного поширення набуло незаконне працевлаштування населення, отримання заробітної плати в «конвертах», незареєстрована підприємницька діяльність, тощо.

Суб'єкти підприємницької діяльності дедалі частіше намагаючись приховати свої доходи реалізують різноманітні схеми тіншового виведення коштів за кордон та подальшої їх легалізації.

Високий рівень корупції в державі, значний рівень бюрократії, складність відкриття та подальшого ведення бізнесу сприяють диверсифікації каналів відтоку капіталу та зростанню масштабів їх використання.

Так, за даними організації Глобальної фінансової доброчесності [1] середні обсяги незаконних фінансових потоків за період 2005-2014 років знаходяться на рівні розвинених країн світу, та коливаються в межах 9-24% (рисунок 1). Однак, зважаючи на невисокі темпи приросту показників економічного розвитку України (найнижчий темп зростання ВВП в світі за аналізований період), дані значення незаконних фінансових потоків є суттєвим дестабілізатором економічної ситуації в країні.

В економічній літературі існує широке різноманіття підходів до визначення основних способів виведення коштів за кордон. Фролова Т. А. виділяє дві форми руху капіталу: інвестиційний канал – виведення (введення) підприємницького капіталу або іноземних інвестицій та фінан-

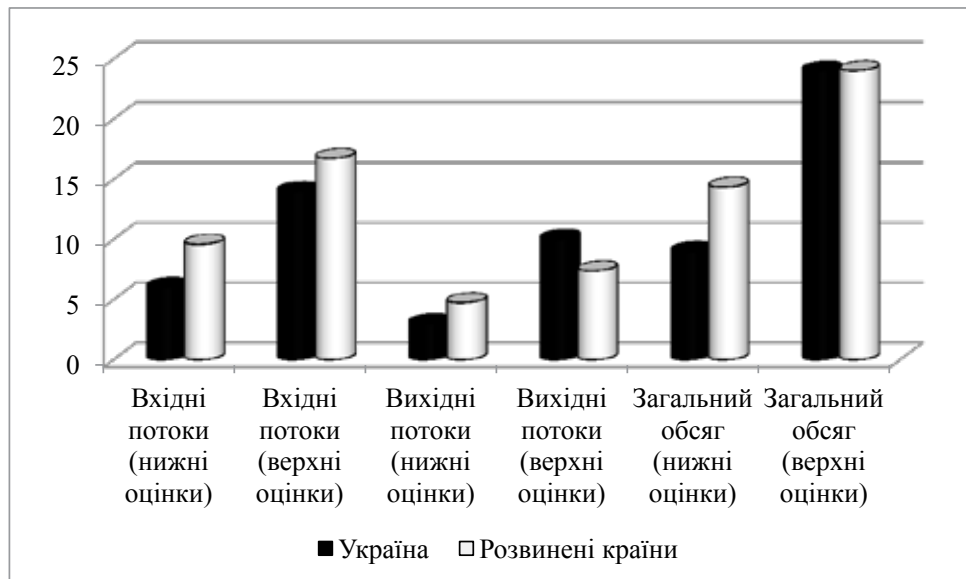


Рис. 1. Аналіз обсягів незаконних фінансових потоків в Україні та світі за період 2005-2014 рр. (складено на основі [1])

сово-кредитний канал – виведення (введення) позикового капіталу або переміщення капіталу (позики, кредити, банківські депозити, платежі за операціями з зарубіжними партнерами) [5].

На підставі проведеного аналізу Бондар С. В. виділяє наступні канали приховування капіталу за межами України: 1) зовнішньоекономічний – неповернення валютних коштів, що пов'язано з використанням зовнішньоекономічних операцій; 2) інвестиційний – використання схем з повернення псевдоінвестицій або сплати нерезидентам дивідендів, які суттєво перевищують реально вкладений іноземний капітал; 3) валютний – проведення операцій з цінними паперами, насамперед, шляхом зворотного викупу вітчизняних цінних паперів; 4) страховий – проведення фіктивних операцій у сфері страхування та перестраховування [2].

Відповідно до методології Global Financial Integrity, нелегальний вхідний фінансовий потік може формуватися за двома напрямками – переоцінкою експортних рахунків або недооцінкою імпортних. При цьому в першому випадку найчастіше за все відбувається процедура повернення незаконно виведеного раніше капіталу, у той час як в іншому – можливими є тіньові розрахунки за імпортовані товари, роботи, послуги. Поруч з цим, вихідний фінансовий потік виникає за рахунок дії протилежних операцій – недооцінки експортних рахунків та переоцінки імпортних. Таким чином, можна говорити про використання лише одного каналу відтоку капіталу, а саме – експортно-імпортного [1].

Визначивши найпоширеніші способи виведення капіталу, зосередимося на найактуальні-

ших на сьогоднішній день для економіки України. Адже, незважаючи на комплекс заходів з детінізації економіки, нестабільність економічної ситуації провокує постійний вплив короткострокового капіталу в різних його формах.

У відповідності до наказу Міністерства економічного розвитку та торгівлі «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України» [6] виведення капіталу з України може здійснюватися за наступними схемами: непродуктивного легального відпливу; прихованого відпливу; незареєстрованого відпливу.

Легальний непродуктивний відплив капіталу може здійснюватися через: надання позик нерезидентам депозитними корпораціями (крім НБУ); виплати відсотків за депозитами нерезидентів; здійснення прямих інвестицій з України; здійснення портфельних інвестицій з України; репатріація доходів нерезидентів, отриманих від інвестиційної діяльності в Україні; сплата капітальних та інших поточних трансфертів.

Прихований відплив капіталу може відбуватися шляхом: спотворення цін на експортну чи імпортну продукцію, за результатами чого фінансову вигоду отримують саме закордонні контрагенти; недоотримання виручки вітчизняними учасниками зовнішньоекономічної діяльності через фіктивні операції; неповернення валютної виручки за експортними операціями; придбання вільно конвертованої іноземної валюти в Україні з метою її втрачання за межами нашої держави.

В той же час, за результатами проведених у I кварталі 2018 року контрольних заходів Дер-

жавної аудиторської служби в Україні [4] до найбільш поширених фінансових порушень, які призвели до втрат ресурсів належать:

- ненарахування і неперерахування надходжень до загального та спеціального фондів бюджету;
- списання коштів на видатки/витрати без отримання товарів, робіт чи послуг або в обсягах, вищих від їх фактичної вартості;
- незаконні витрати внаслідок оплати завищеної вартості виконаних робіт та/ або наданих послуг, а також завищення кількості чи вартості придбаних товарів;

– незаконні виплати фізичним особам (компенсацій, допомоги, пільг та субсидій, пенсій, стипендій), у тому числі тим, які не мали права на їх отримання, або у завищених розмірах;

- недостачі коштів та матеріальних цінностей;
- проведення незаконних (зайвих) виплат по заробітній платі;
- покриття за рахунок загального фонду кошторису витрат спеціального фонду (без відновлення касових видатків загального фонду);
- втрата доходів через списання дебіторської заборгованості;

Таблиця 1

Канали незаконного виведення коштів за кордон (узагальнено на основі [3; 7; 8])

Канал	Способи реалізації	Характеристика
Банківський	Видача явно неповоротних кредитів	Операції, з переказу коштів в іноземній валюті з рахунків в українських банках на рахунки в іноземних
	Фіктивне банкрутство банківських установ, з виведенням коштів на закордонні рахунки	
	Відкриття резидентами рахунків в іноземних банках	
	Завищення відсоткової ставки за кредит в іноземній валюті наданий українській стороні	
	Подрібнення вкладів (смерфінг)	
Експортно-імпорتنний	Заниження документальної експортної ціни товару, який в офшорній зоні реалізується за світовими цінами	Неповернення отриманої від економічної діяльності, що здійснюється за межами України, валюти на територію
	Міжнародні перестраховальні операції	
	Надання відстрочки з оплати експортної продукції	
	Маніпуляції з цінами під час товарообмінних операцій з подальшим інвестуванням за кордон частини коштів	
	Необґрунтовані авансові перерахування на підставі фіктивних контрактів на поставки в країну товарів і оплати фіктивних імпорتنних послуг	
	Завищення у контракті показників якості експортного товару з одночасним завищенням розміру штрафу на той випадок, якщо товар не відповідає вказаній якості	
	Завищення документальної імпорتنної вартості товару, який фактично реалізується за його реальною ціною	
	Фіктивні імпорتنні контракти	
	Створення фіктивної заборгованості перед підконтрольними юридичними особами за кордоном	
Господарський	Створення офшорних компаній для виведення частини прибутку з оподаткування.	Здійснення невігідної для українського партнера діяльності з отриманням неофіційної вигоди за межами України
	Використання схем з повернення псевдо інвестицій або сплати нерезидентами дивідендів, які суттєво перевищують реально вкладений іноземний капітал	
	Маніпуляція з цінами	
	Укладання угод підприємства з однією і тією ж стороною щодо купівлі-продажу тих самих цінних паперів	
Небанківський	Неконтрольоване вивезення готівкової валюти за кордон	Використання телеграфних та інших переказів коштів
	Придбання нерухомості за кордоном	
	Використання благодійних організацій (злочинні кошти маскуються під благодійні внески)	
Страховий	Укладання фіктивного договору страхування, повернення страхових платежів, операції з перестраховування за кордон	Здійснення фіктивних операцій страхування
	Внесення страхового депозиту в іноземний банк з формальним наміром отримати кредит і відмові від нього у подальшому	

- реалізація суб'єктами господарювання товарів, робіт чи послуг (крім користування, оренди) безоплатно або за заниженими цінами;
- безпідставне покриття витрат фізичних або юридичних осіб, в тому числі при відсутності в обліку дебіторської заборгованості;
- сплата внесків до державних цільових фондів по незаконних сумах по оплаті праці або за завищеною ставкою збору;
- нецільові витрати;
- використання державних цільових коштів всупереч їх цільовому призначенню;
- понаднормове списання по обліку матеріальних цінностей, що відсутні в наявності;
- зайве виділення (отримання) бюджетних коштів юридичним особам, одержувачам внаслідок завищення відповідних розрахунків або які не мали права на їх отримання;
- невідображення в обліку та неотримання дебіторської заборгованості за послуги, які надаються на платній основі;
- здійснення за рахунок бюджету одного рівня видатків, які відповідно до бюджетного законодавства мають здійснюватись з бюджету іншого рівня;
- реалізація за заниженою вартістю або безоплатно послуг (крім адміністративних), які надаються на платній основі;
- ліквідація (знищення, розбирання) майна, проведена всупереч законодавства;
- недоотримання суб'єктами господарювання належних надходжень за майно, надане у користування, оренду.

В цілому проведений аналіз дозволяє виокремити та систематизувати найбільш поширені канали незаконного відпливу капіталу та способи їх реалізації, загальна характеристика яких каналів наведена в таблиці 1.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз свідчить про наявність широкого спектру каналів та схем незаконного виведення коштів за кордон, з залученням широкого кола учасників, основними з яких є банківські установи, страхові та інвестиційні компанії, суб'єкти підприємницької діяльності як в середині країни так і за її межами.

Це в свою чергу призводить до зростання обсягів викривлених вхідних та вихідних даних для складання фінансової, бухгалтерської та податкової звітності, формує передумови до зниження ефективності державної фінансової політики у сфері детінізації економіки, з одного боку, скорочення обсягів податкових надходжень та як результат недоотримання обсягів ВВП в повному об'ємі, зниження рівня інвестиційної активності в країні – з іншого. Своєчасна ідентифікація всіх учасників незаконного виведення коштів за кордон сприятиме більш комплексному вирішенню проблеми, пов'язаної з підвищенням якості та ефективності державного фінансового управління, зростання темпів економічного та соціального розвитку країни, формуватиме підґрунтя до її нормального функціонування у стратегічній перспективі.

Список використаних джерел:

1. Illicit Financial Flows Reports [Electronic source] / Global Financial Integrity official web-site. URL: <http://www.gfintegrity.org/reports/>.
2. Бондар С.В. Характеристика способів приховування коштів, одержаних злочинним шляхом, за межами України. Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. 2011. № 6. С. 19-25.
3. Економетричне моделювання механізму запобігання тіншовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні [Текст]: звіт про НДР (проміжний) / кер. І.М. Кобушко. Суми: СумДУ, 2017. 47 с.
4. Загальні тенденції тіншової економіки в Україні у I кварталі 2018 року [Електронний ресурс]. – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2018. 23 с. URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:cDraBwCVnUYJ:www.me.gov.ua/Documents/Download%3Fid%3D03bb37c9-4771-43ab-b2a9-821009f0f407+%amp;cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=ua>
5. Кваша Т.А. Існуючі канали і схеми непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі країни: світовий та вітчизняний досвід. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 5(132). С. 47-51.
6. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 286 від 24.03.2015 р. URL: <http://www.me.gov.ua/Ascod/List?lang=uk-UA&id=d6a26174-d0fd-406b-9c30-7a4043f04eb5&tag=SistemaOblikuPublichnoInformatsii&pageNumber=86&fCtx=inName&fSort=date&fSdir=asc>.
7. Тютюник І.В. Драйвери тінізації доходів, отриманих злочинним шляхом: сутність та соціально-економічні наслідки їх багатоканальної дифузії / І.В. Тютюник, Кобушко Я.В. // *Sozioökonomische und rechtliche Faktoren der sozialen Entwicklung unter den Bedingungen der Globalisierung*. – Austria: Shioda GmbH, Steyr, 2018. В. 1. 176-186 с.
8. Тютюник І.В. Фінансова децентралізація в Україні: можливості та загрози для забезпечення сталого розвитку територіальних громад / І.В. Тютюник, Я.В. Решетняк // *Економіка та держава*. Київ: Ред. журн. «Економіка та держава». 2017. № 12. С. 43-47.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-33>**Роєва О.С.**

здобувач

Центральноукраїнського технічного університету;

асистент кафедри обліку та аудиту

Донецького національного університету економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

**ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ОБЛІКУ НА СИСТЕМУ
ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто вплив інтеграційних процесів обліку на формування інформаційного забезпечення підприємства. Досліджено взаємозв'язок управлінського та фінансового обліку; визначено їх сутність, мету, спільні риси та відмінності. Інтеграцію управлінського та фінансового обліку, доцільно здійснювати частково щоб, не порушити процес ведення бухгалтерського обліку, але, в той же час, реалізувати інтереси менеджменту. Отже, у статті наведені основні етапи інтеграції управлінського та фінансового обліку, визначені типові помилки, які можуть допустити підприємства у процесі інтеграції. В результаті дослідження, встановлено, що інтеграція вітчизняної системи обліку буде сприяти виявленню областей найбільшого ризику і вузьких місць в діяльності підприємства, формуванню цінової та асортиментної політики, формуванню економічної стратегії на майбутнє. Виважений підхід до інтеграції управлінського та фінансового обліку дозволить мінімізувати можливі негативні наслідки та максимізувати позитивний ефект.

Ключові слова: бухгалтерський облік, управлінський облік, фінансовий облік, інтеграція, бухгалтерська інформація, управлінські рішення.

В статье рассмотрено влияние интеграционных процессов учета на формирование информационного обеспечения предприятия. Исследована взаимосвязь управленческого и финансового учета; определены их сущность, цели, общие черты и различия. Интеграцию управленческого и финансового учета, целесообразно осуществлять частично чтобы, не нарушить процесс ведения бухгалтерского учета, но, в то же время, реализовать интересы менеджмента. Итак, в статье приведены основные этапы интеграции управленческого и финансового учета, определены типичные ошибки, которые могут допустить предприятия в процессе интеграции. В результате исследования установлено, что интеграция отечественной системы учета будет способствовать выявлению областей наибольшего риска и узких мест в деятельности предприятия, формированию ценовой и ассортиментной политики, формированию экономической стратегии на будущее. Взвешенный подход к интеграции управленческого и финансового учета позволит минимизировать возможные негативные последствия и максимизировать положительный эффект.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий учет, финансовый учет, интеграция, бухгалтерская информация, управленческие решения.

In the article the influence of integration accounting processes on formation of information support of the enterprise is considered. The relationship between management and financial accounting is explored; their essence, purpose, common features and differences are determined. The purpose of the study is to characterize the main features of managerial and financial accounting; features of obtaining information for management purposes, as well as analysis of typical errors in the integration of the accounting system and the search for ways to avoid them. Integration of management and financial accounting, it is advisable to partially, in order not to disrupt the accounting process, but at the same time, realize the interests of management. The study found that the integration process should be carried out in several stages in order to avoid typical errors. The main stages of the integration of management and financial accounting are the following: studying the organizational and management structure of the enterprise, studying the accounting and document management system, developing a management accounting model, developing job descriptions and personnel training. Mistakes in integration may arise as a result of inconsistencies between financial and managerial accounting. Management accounting is usually carried out for information management guidance. Information management accounting will influence the adoption of managerial decisions. That is, the purpose of managerial accounting is the information provision of the process of making managerial decisions. The purpose

of financial accounting is to compile reports for external users. Integrated accounting and reporting system at the enterprise must perform one of the most important functions – to provide the information necessary for decision making in a form suitable for use. The use of special forms of reporting, reflecting one or another aspect of the activity, allows you to obtain the necessary results, evaluate the quality of information and its source. Consequently, the integration of the domestic accounting system will help to identify areas of greatest risk and bottlenecks in the activities of the enterprise, the formation of price and assortment policy, the formation of an economic strategy for the future. Integration of management and financial accounting systems will provide operational and high-quality information that will increase the efficiency of management decisions. Thus, balanced approach to the integration of management and accounting will minimize negative impacts and maximize the positive effect.

Keywords: accounting, managerial accounting, financial accounting, integration, accounting information, managerial decisions.

Постановка проблеми. Інтегрована система обліку набуває вагомого значення для забезпечення умов ефективності функціонування системи управління підприємств. А особливо важливим питанням є інтеграція управлінського та фінансового обліку. У ході інтеграційного процесу виникає багато питань, щодо методики здійснення процесу обліку. Для запобігання розбіжностей та уникнення помилок у процесі інтеграції управлінського та фінансового обліку, необхідно чітко розуміти їх економічну сутність, спільні риси та основні відмінності.

На сучасному етапі розвитку підприємств України, впровадження інтегрованої системи обліку, передбачає вдосконалення управлінського обліку, як важливої складової інформаційного забезпечення підприємства.

Управлінський облік, як правило, здійснюється для інформаційного забезпечення керівництва. Інформація управлінського обліку, буде впливати на прийняття управлінських рішень. Тобто, метою управлінського обліку є інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Метою ж фінансового обліку, є складання звітності для зовнішніх користувачів. А отже, інтеграція систем управлінського та фінансового обліку забезпечить отримання оперативної і якісної інформації, що сприятиме підвищенню ефективності управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням інтеграції управлінського та фінансового обліку в різні часи займалися вітчизняні та зарубіжні автори. Десяткіна І.В. у своїх працях, досліджувала помилки, що виникають у процесі інтеграції обліку [3], наукові праці Дзєбко І. [4] присвячені аналізу спільних рис управлінського та фінансового обліку. Питання управлінського обліку досліджували такі вчені-науковці, як Волкова О.Н. [1], Голов С.Ф. [2], Сердюк В.М. [7]. Розвиток бухгалтерського обліку в Україні досліджували Єфіменко В., Тягнирядно Л. [5]. Але, інтеграція вітчизняної системи обліку досить складний процес, який потребує більш детального дослідження.

Мета статті. Метою дослідження є характеристика основних рис управлінського та фінансового обліку; особливості отримання інформації для цілей управління, а також аналіз типових помилок при інтеграції управлінського та фінансового обліку та пошук шляхів їх уникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для початку потрібно визначити спільні риси та відмінності між управлінським та фінансовим обліком. До спільних рис можна віднести наступні:

– фінансовий та управлінський облік є видами бухгалтерського обліку;

– дані управлінського та фінансового обліку, можуть використовуватись, як для фінансових розрахунків, так і для прийняття управлінських рішень;

– фінансовий та управлінський облік використовують єдину інформаційну систему.

Незважаючи на спільні риси між цими двома видами обліку, також існують відмінності, які дуже важливі для правильності ведення обліку. Так, наприклад, у фінансовому обліку використовується інформація тільки в грошовому еквіваленті, в системі подвійного записи, а в управлінському обліку інформацію може бути представлена у натуральному, грошовому, умовно-натуральному вимірниках.

Однією із найважливіших відмінностей є той факт, що ведення фінансового обліку закріплено на законодавчому рівні, в той час як в управлінському немає чітких рамок. З цього випливає ще одна відмінність, яка полягає у тому, що за порушення правил ведення фінансового обліку особа може бути притягнута до відповідальності. В управлінському ж облік немає юридичної відповідальності.

Законодавство визначає адміністративну та кримінальну відповідальність за недостовірне уявлення даних фінансового обліку. За ведення управлінського обліку передбачена відповідальність дисциплінарна (всередині організації). Фінансова звітність готується регулярно, раз в квартал або місяць, а підсумкова –

раз на рік. Частота визначається нормативними актами або професійними стандартами, завжди зовнішніми по відношенню до організації. Управлінська звітність готується на вимогу, суворої періодичності немає. Окремі обліково-управлінські документи вимагають регулярності уявлення, але регламент і періодичність подання визначається самою організацією.

В фінансовому обліку збираються дані по організації (підприємству) в цілому, та фінансова звітність є єдиною для всіх організацій. В управлінському обліку можуть розглядатись окремі підрозділи, робочі місця і т.д. [4, с. 23]. Ведення тільки фінансового обліку та ігнорування управлінського при наявності великої кількості площ різного функціонального призначення не дозволить керівництву підприємства:

1. Отримувати повну та достовірну інформацію про поточний стан підприємства.

2. Проводити порівняльний ефективності використання фондів підприємства [7, с. 47].

Отже, ознайомившись, зі спільними рисами та відмінностями між управлінським та фінансовим обліком, можна переходити до питання інтеграції цих видів облік.

Інтеграція – це сторона процесу розвитку, яка пов'язана зі з'єднанням у єдине ціле різнорідних частин та елементів.

З точки зору бухгалтерського обліку інтеграція є дуже важливою складовою частиною функціонування підприємства, адже вони сприяє ефективному прийняттю рішень.

Інтегрована система обліку повинна сприяти реалізації основної мети діяльності підприємства, отримання максимального прибутку з найменшими витратами. Дана система повинна працювати враховуючі наступні умови:

1) підприємство може реалізовувати зростаючу кількість продукції тільки шляхом зменшення ціни реалізації одиниці продукції, тому сукупний дохід не зростає пропорційно випуску продукції;

2) збільшення випуску продукції вимагає залучення додаткових виробничих потужностей, тобто, витрати на одиницю випущеної продукції збільшуються, викликаючи різке зростання величини сукупних витрат;

3) найбільший вплив на величину сукупних

витрат надають змінні витрати, так як, за короткий проміжок часу підприємство може залучити додаткову сировину і робочу силу [3, с. 73].

Інтеграція систем фінансового та управлінського обліку забезпечує можливість отримання оперативної та якісної інформації про поточні витрати і результати, підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень.

Інтеграція управлінського та фінансового обліку дає велику кількість переваг. До них віднести: повну відповідність даних систем управлінського та фінансового обліку, яка основана на використанні обома системами єдиної інформації; високий рівень достовірності управлінської інформації, який досягається завдяки відсутності необхідності у додатковій ручній обробці бухгалтерських даних; відсутність необхідності утримання додаткової служби для ведення управлінського обліку [1, с. 217].

На рисунку 1 можна побачити як відображаються операції в інтегрованій системі обліку.

Інтегрована система має цілий ряд переваг:

- виключення подвійного (потрійного і так далі) вводу даних за господарськими операціями для потреб різноманітних систем обліку;

- високий рівень достовірності управлінської інформації, що досягається завдяки однократному введенню даних і за рахунок мінімізації ймовірності помилки при багаторазовій обробці однієї і тієї ж інформації в різних системах обліку;

- порівнянність і відповідність даних різних систем обліку, які базуються на використанні єдиного інформаційного простору;

- відсутність потреби в утриманні додаткових служб для паралельного ведення різних видів обліку;

- оптимізація документообігу в компанії [6].



Рис. 1. Відображення господарських операцій в інтегрованій системі обліку

Джерело: складено автором на основі [5, с. 5]

Як і кожному виді діяльності, при інтеграції управлінського та фінансового обліку не можна обійтись без помилок. Помилки при інтеграції можуть виникати у наслідок неузгодженості між фінансовим та управлінським обліком, а саме:

1. Управлінські звіти містять не всі показники і дані необхідні для цілей контролю та управління. Такі звіти не структуровані, перевантажені зайвою інформацією.

2. Неузгодженість термінів і місць надання документації та звітів.

3. Відсутність графіка документообігу з чітким зазначенням місця і часу надання документів.

4. Встановлення та своєчасність показників ефективності, необхідних для контролю діяльності підприємства і прийняття управлінських рішень.

5. Відсутність на підприємствах технічних засобів обміну інформацією між структурними підрозділами [2, с. 193].

Для того, щоб уникнути помилок при інтеграції управлінського та фінансового обліку, бажано виконувати у декілька етапів.

На рисунку нижче представлена поетапна схема інтеграції управлінського та фінансового обліку.

Перелік переваг інтеграції управлінського та фінансового обліку дуже великий. Так, якщо правильно побудувати управлінський облік, то

в будь-який момент можна зібрати загальну картину діяльності підприємства.

Інтеграція управлінського і фінансового обліку буде сприяти:

1. Виявленню областей найбільшого ризику і вузьких місць в діяльності підприємства.

2. Формуванню цінової політики, в т.ч. меж знижок при різних видах збуту і платежу.

3. Формуванню асортиментної політики і виявленню збиткових видів продукції.

4. Контролю рівня витрат і формування економічної стратегії на майбутнє.

5. Обчисленню собівартості продукції, що випускається для розрахунку і оцінки фінансових результатів.

На практиці, перейти «відразу» на інтегровану систему обліку підприємствам дуже складно. Складання фінансово бухгалтерської звітності досить трудомісткий процес, який потребує часу, в той же час для оперативного управління, своєчасність отримання інформації має вирішальне значення. Тому, бухгалтерський облік повинен бути побудований так, щоб можна було зводити баланс так часто, як це необхідно для оперативного управління. Потім за допомогою певної техніки можна навести у відповідність плани рахунків і статті фінансового та управлінського обліку.

Отже, доцільно, інтегрувати фінансовий і управлінський облік частково, щоб, не порушити



Рис. 2. Напрями інтеграції управлінського та фінансового обліку

Джерело: складено автором на основі [3, с. 72]

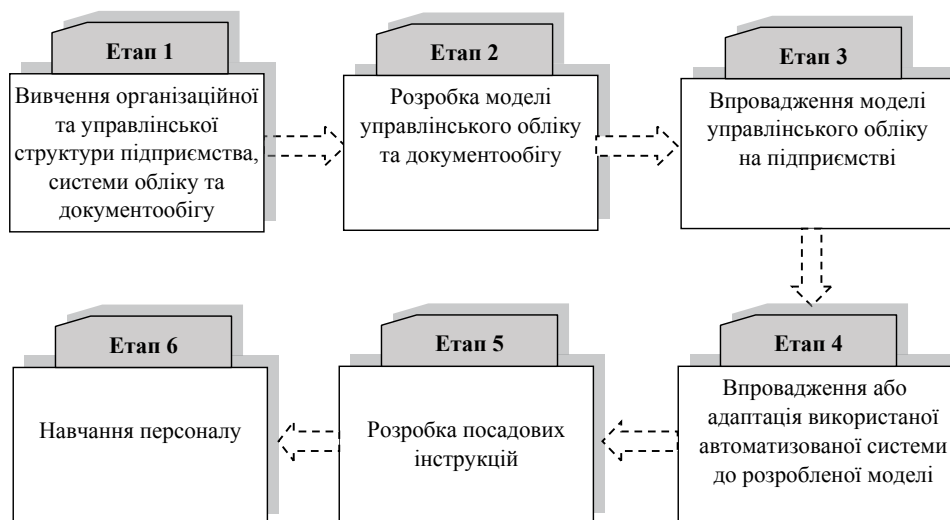


Рис. 3. Етапи інтеграції управлінського та фінансового обліку

Джерело: складено автором на основі [3, с. 76]

процес ведення бухгалтерського обліку, але, в той же час, реалізувати інтереси менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи дослідження інтеграції управлінського та фінансового обліку, слід зазначити наступне:

- система інтегрованого обліку та звітності повинна виконувати одну з найважливіших завдань – надавати інформацію, необхідну для прийняття рішень, у додатному для використання вигляді;

- застосування спеціальних форм звітності, які відображають ту чи іншу сторону діяльності, дозволяють отримати необхідні результати, оцінювати якість інформації та її джерела;

- процес інтеграції потрібно проводити у декілька етапів, для того, щоб уникнути типових помилок;

- виважений підхід до інтеграції управлінського та фінансового обліку дозволить мінімізувати можливі негативні наслідки та максимізувати позитивний ефект.

Список використаних джерел:

1. Волкова О.Н. Управленческий учет: учеб. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. 472 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. К.: Лібра, 2011. 704 с.
3. Десяткіна І.В. Аналіз типових помилок при інтеграції управлінського і фінансового обліку / І.В. Десяткіна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. 2013. Вип. 1. С. 71-82.
4. Дзєбко І. Сравниваем управленческий учет с финансовым // Экспресс-анализ. 2010. № 21-22. С. 21-25
5. Єфіменко В., Тягнирядно Л. Розвиток бухгалтерського обліку в Україні: проблеми теорії та практики. Бухгалтерський облік та аудит: наук.-практ. журнал. 2012. № 12. С. 3-12.
6. Інформаційний ресурс «Дебет-Кредит». URL: <https://dtk.com.ua/show/4cid0756>
7. Сердюк В.М. Управленческий учет: [учебное пособие]. / В.М. Сердюк [2-е изд., изм. и доп.]. Донецк: Норд-Пресс, 2009. 407 с.

Чугрій Н.А.завідувач сектору маркетингу та економічних досліджень
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Встановлено, що нематеріальні активи є одним із найважливіших об'єктів майна підприємства, виступає джерелом отримання як конкурентних переваг, так і генерування прибутків. В результаті дослідження наведені переваги, які отримує підприємство у разі використання нематеріальних активів. У статті досліджено зарубіжний досвід капіталізації нематеріальних активів. Розглянуто вітчизняну практику облікового відображення таких активів в бухгалтерському обліку та звітності. Проаналізовано динаміку інвестування в нематеріальні активи. В результаті дослідження вивчено структуру нематеріальних активів вітчизняних підприємств і установ. Зазначено, що у складі нематеріальних активів підприємства обліковують об'єкти права промислової власності (винаходи, корисні моделі, сорти рослин та породи тварин), знаки для товарів і послуг та об'єкти авторського права.

Ключові слова: нематеріальні активи, об'єкти права інтелектуальної власності, облікове відображення, первісна вартість, капіталізація.

Установлено, что нематериальные активы являются одним из важнейших объектов имущества предприятия, выступают источником получения как конкурентных преимуществ, так и генерирования прибыли. В результате исследования приведены преимущества, которые получает предприятие в случае использования нематериальных активов. В статье исследован зарубежный опыт капитализации нематериальных активов. Рассмотрена отечественная практика учетного отражения нематериальных активов в бухгалтерском учете и отчетности. Проанализирована динамика инвестирования в нематериальные активы. В результате исследования изучена структура нематериальных активов отечественных предприятий и учреждений. Отмечено, что в составе нематериальных активов учитываются объекты права промышленной собственности (изобретения, полезные модели, сорта растений и породы животных), знаки для товаров и услуг и объекты авторского права.

Ключевые слова: нематериальные активы, объекты права интеллектуальной собственности, учетное отражение, первоначальная стоимость, капитализация.

At the current stage of Ukraine's economic development, intangible assets play a major role in capitalizing the value of companies. Today, enterprises operate in conditions of continuous transformation of the market environment, which causes the shift of emphasis from the material and financial sectors of economic activity of business entities to the field of information provision. In this regard, the scientific relevance and practical demand for the study of the essence of intangible assets, their place and role in the process of forming the market value of modern enterprise is growing. The significance of intangible assets for ensuring the economic development of enterprises and organizations and ensuring their long-term competitive advantages in the market in developed countries has been realized several decades ago. The problem of determining the role of intangible assets in capitalizing the cost of enterprises is investigated using a retrospective method. The article examines the foreign experience of capitalizing intangible assets. The domestic practice of accounting reflection of intangible assets in accounting and reporting is analyzed. Domestic practice shows that intangible assets are not yet sufficiently involved in the economic turnover of the enterprise, there is no tool for their assessment. Today Ukrainian enterprises have a very low percentage of intangible assets in the total value of business. Thus, in order to ensure the dynamic development of national business, awareness of the leadership of enterprises and organizations at all levels of management of the need to create, form and use intangible assets in their activities – a powerful source of both competitive advantages and generating of profits – is essential. Summing up the results of the conducted analysis of the state and trends of intangible assets of enterprises, one can conclude that, firstly, such assets do not yet play a significant role in the activities of enterprises; secondly, underestimating the role and reflection of such assets in accounting is one of the factors inhibiting the innovation development of both the enterprise and the economy as a whole. Consequently, the use of intangible assets must necessarily involve the effective management of them and, first of all, making decisions to create, form, and commercialize them in conditions of market competition in order to maximize profits.

Keywords: intangible assets, intellectual property, accounting reflection, initial cost, capitalization.

Постановка проблеми. На сьогодні головним чинником, який визначає ринкову цінність як окремих фірм, так і економіки регіону в цілому, все в більшій мірі стають знання, інформація, людський капітал. Стабільний економічний розвиток підприємств усе більше залежить від нематеріальних активів, які генерують основні конкурентні переваги, а не від традиційних активів, що мають матеріально-речову форму. Саме нематеріальні активи здатні забезпечити максимальну капіталізацію ринкової вартості підприємств, а це в свою чергу принесе додаткові переваги для вітчизняних компаній.

Нематеріальні активи слід розглядати як джерело додаткового прибутку та підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасній конкурентній боротьбі. Володіння нематеріальними активами надає підприємству значних переваг, серед яких можемо виділити найголовніші: сприяють підвищенню вартості підприємства, сприяють росту інноваційної привабливості, забезпечують захист прав підприємства.

Відповідно актуальності набуває питання визначення ролі та впливу нематеріальних активів на діяльність вітчизняних підприємств, а також виявлення проблемних аспектів їх обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми ролі нематеріальних активів як фактору створенню конкурентних переваг приділяється значна увага в наукових працях та дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів таких, як Т. Банасько, Е. Брукінг, О.М. Гуніна, І.М. Дрогобицький, Л. Едвінсон, Г.В. Єршова, П.О. Куцик, Б. Лев та інші. Однак ще безліч питань залишаються невирішеними, зокрема: удосконалення критеріїв ідентифікації нематеріальних активів, розробка методичного інструментарію оцінки, удосконалення облікового відображення даних активів у обліку та звітності.

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні ролі нематеріальних активів в процесі капіталізації вартості підприємств, дослідженні зарубіжних та вітчизняних тенденцій облікового відображення нематеріальних активів, відображених в балансах підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нинішньому етапі розвитку світової економіки наявність лише матеріальних активів не гарантує збільшення доходу, а вартість створюється не тільки за допомогою виробничих операцій. У розвинутих країнах частка нематеріальних активів становить 30-35 % загальної капіталізації країни, а в окремих компаніях сягає 70 % [1, с. 104]. Варто відзначити, що

капіталоутворення з використанням нематеріальних активів – нове явище, притаманне та зумовлене сучасною економікою, основою на інформації та знаннях.

Слід зауважити, що в Україні нематеріальним активам та їх ролі в капіталізації підприємств поки що приділяється невелика увага. Підтвердженням тому є відсутність розгорнутої статистичної інформації про їх стан і тенденції, недостатня дослідженість і відповідне висвітлення окресленої проблеми в науковій літературі.

У фінансовому вираженні вартість нематеріальних активів за 2016 р. згідно даних Державної служби статистики України склала 49,48 млрд. грн., а за кордоном в одній тільки корпорації Airbus цей показник становить 11 млрд. євро [2, с. 30].

О.М. Гуніна у своєму дослідженні акцентує увагу на перенесенні орієнтирів з матеріальних активів на нематеріальні. Вона наголошує, що у традиційному суспільстві (до промислової революції) чільну роль мали тільки матеріальні активи (земля, будівлі, споруди, запаси). У XVIII столітті індустріальне суспільство ознаменувалось появою фінансових активів. І нарешті, період ХХ століття характеризується появою і посиленням позицій нематеріальних активів [2, с. 30]. Якщо прослідкувати історичний ланцюг співвідношення між матеріальними і нематеріальними активами, то слід відмітити, що з часом таке співвідношення стає нерівним та йде на збільшення – на користь нематеріальних активів відповідно. Це підтверджують статистичні дані країн Європи: в 1978 році 80:20%, в 1988 – 54:46%, в 1998 – 26:74%, в 2016 – 7:93% на користь нематеріальних активів [2, с. 31].

Світовий досвід компаній доводить, що протягом 30 років відбулося значне зростання ролі нематеріальних активів у загальній структурі активів підприємства в ринковій економіці. За підрахунками торгового банку інтелектуальної власності Осепан Томо, вартість нематеріальних активів компаній у 2015 році значно зросла у порівнянні з 1985 роком. Слід відмітити, що частка нематеріальних активів у загальній вартості активів підприємства у 2015 році дорівнювала 84%, що перевищувала показник 1985 року в 2,6 рази. Проілюструємо цю тенденцію графічно (рис. 1). На рис. 1 бачимо, як змінюється відсотковий еквівалент переваги одного активу над іншим.

В розвинутих країнах світу цінність нематеріальних активів для розвитку підприємств та організацій є загально визнаним фактом, що підтверджує динаміка росту їх питомої ваги в загальному обсязі активів. Аналізуючи міжнародний досвід, можна дійти висновку, що іно-

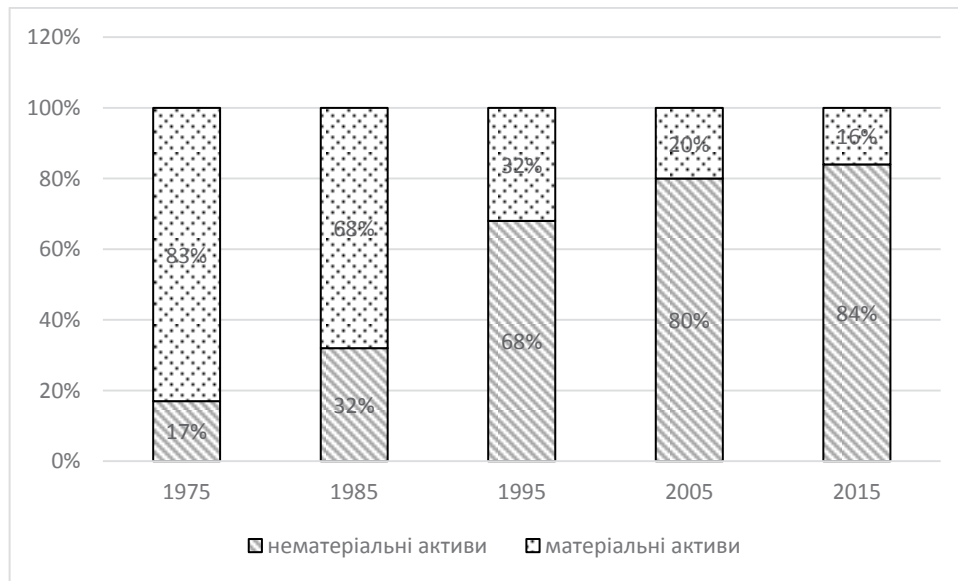


Рис. 1. Динаміка частки нематеріальних активів у загальній вартості підприємств

Джерело: складено автором на основі [3]

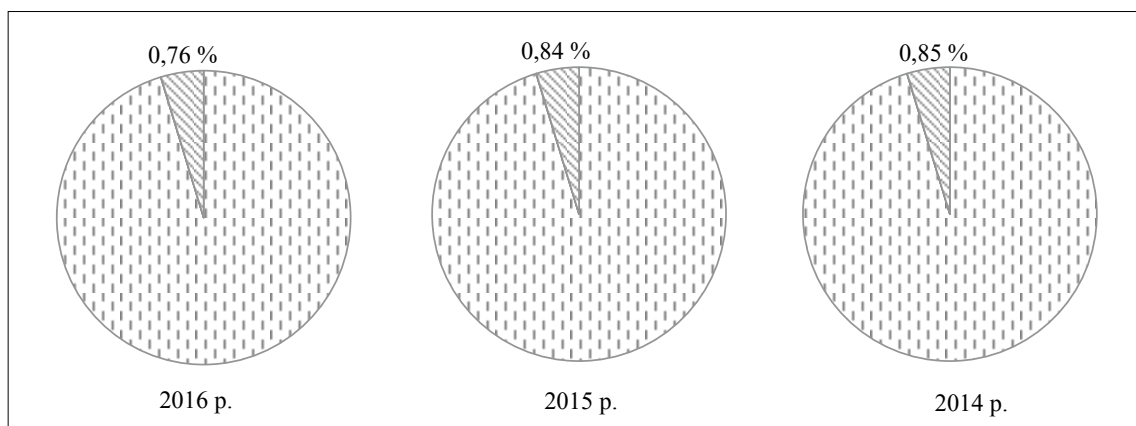


Рис. 2. Частка нематеріальних активів в загальній капіталізації підприємств, 2014-2016 рр.

Джерело: [5; 6; 7]

земні компанії інноваційній продукції надають набагато більшого значення. Дослідження провідних економістів дають змогу стверджувати, що вплив інституту інноваційної діяльності на економіку зарубіжних країн знаходить своє відображення у звітності таких підприємств. Згідно звіту *Economics of Industrial Research and Innovation*, частка нематеріальних активів в балансі країн Європейського Союзу у 2015 р. склала 24%, Сполучених Штатів – 26%, Японії – 34,6% [4].

В українському управлінському менталітеті зміна домінант щодо пріоритетної ролі нематеріальних активів ще не відбулася. На частку нематеріальних активів припадає в середньому 1% майна вітчизняних підприємств (рис. 2). Очевидна їх тотальна недооцінка вітчизняним

менеджментом, відсутність значущого впливу нематеріальних цінностей на фінансово-господарську діяльність українських компаній. Це багато в чому пояснюється відсутністю ефективного механізму ідентифікації, оцінки та управління нематеріальними активами в цілому й інтелектуальною власністю зокрема.

В результаті дослідження встановлено, що проблеми ідентифікації всіх нематеріальних активів криються, в першу чергу, в невизначеності їх складу. В українській господарській практиці нематеріальні активи та інтелектуальна власність до останнього часу не розглядались з точки зору джерела значних переваг у конкурентній боротьбі. Проте, за останній рік ставлення до цього дещо змінилося і багато вітчизняних компаній змінюють свою точку

зору на даний предмет і починають використовувати ефективні інструменти управління нематеріальними активами.

Таке співвідношення на користь нематеріальних активів дає змогу визначити, що чим більше нематеріальних активів використовується компаніями в окремо взятій країні, тим менше ця країна залежить від імпорту й тим більші обсяги інвестування вона привертає. Наразі спостерігається динаміка до планомірного збільшення частки нематеріальних активів в загальній структурі активів підприємства, вказуючи на її інноваційний напрям розвитку.

Щоб зрозуміти, наскільки велика роль нематеріальних активів в сучасній економіці, досить привести факт, відзначений Б. Левом в його монографії – середній коефіцієнт «ринкова капіталізація / балансова вартість» для 500 найбільших компаній США став постійно зростати з початку 1980 х рр., досягнувши значення приблизно 6,0 в березні 2001 р. і пояснюється таким чином, що з кожних 6-ти доларів ринкової вартості тільки 1 долар зафіксований в балансах компаній, а решта 5 представляють нематеріальні активи, які не знайшли свого відображення у фінансовій звітності [8, с. 37-38].

Що стосується України, на жаль, ситуація інша (табл. 1). Відсутність відображення нематеріальних активів на балансах вітчизняних підприємств пов'язано з відсутністю належної методики визнання, ідентифікації та оцінки таких активів, що ускладнює їх постановку на баланс.

Відповідно, вартість об'єктів інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів у 2012 р. склала 10 715 млн. грн., 2013 р. – 8 697 млн. грн., в 2014 р. – 8 963 млн. грн., в 2015 р. – 10 022 млн. грн., в 2016 р. – 14 145 млн. грн. [9].

Аналізуючи ситуацію у вітчизняній економіці, можна стверджувати, що на сьогодні нематеріальні активи не відіграють помітної ролі в капіталізації як підприємств, так і країни загалом. За даними Державної служби статис-

тики, в 2016 р. частка нематеріальних активів у нефінансових активах країни становила лише 0,76%, тоді як основних засобів – 81,92% [5].

Згідно дослідження Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД) в сучасних економічних умовах домінує швидке зростання інвестицій в нематеріальні активи, ніж у матеріальні цінності. Дані звіту Організації економічного співробітництва та розвитку свідчать про перевищення частки інвестицій в нематеріальні активи над традиційним видом капіталу (машини, устаткування, обладнання, будівлі) в багатьох розвинених країнах. Слід відмітити позитивну тенденцію стрімкого зростання капіталовкладень в нематеріальні активи (рис. 3).

Наведені данні дають змогу виділити чотири країни, а саме Францію, Великобританію, Швецію та США, де частка інвестицій в нематеріальні активи перевищує вкладення в фізичний капітал.

Проаналізуємо вітчизняну практику інвестування в нематеріальні активи. Інвестиції в нематеріальні активи в Україні мають тенденцію до зниження. Якщо в 2013 р. вони становили 4,0 % загального обсягу капітальних вкладень, то в 2016 р. – лише 3,3 % [10; 11]. Тенденція капіталовкладень у нематеріальні активи представлена графічно на рис. 4.

Незважаючи на усвідомлення керівництвом визначальної ролі нематеріальних активів в капіталізації підприємств, їх частка в сукупних капітальних витратах залишається мізерною – на рівні 4%. Негативним є той факт, що вкладення у нематеріальні активи залишаються менш пріоритетним напрямом інвестування в Україні. Хоча на сьогодні вони виступають ключовим економічним ресурсом сучасних економік розвинених країн світу. Адже нематеріальні активи репрезентують наявний інтелектуально-інформаційний потенціал підприємства, за допомогою якого запроваджуються технологічні зміни виробничого процесу, мар-

Таблиця 1

Відображення вартості нематеріальних активів у балансах підприємств України, 2013-2016 рр.

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Валове нагромадження основного капіталу, млн. грн.	266 795	247 054	224 327	269 422	361 030
Продукти інтелектуальної праці у складі нематеріальних активів, млн. грн., в т.ч.:	10 715	8 697	8 963	10 022	14 145
– наукові дослідження та розробки;	6 878	4 843	5 567	4 592	6 794
– розвідка корисних копалин;	103	111	99	266	207
– програмне забезпечення;	3 355	3 457	3 231	4 968	6 854
– літературні й художні твори;	379	286	66	196	290

Джерело: складено автором за [9]

кетингові, організаційні та інші нововведення відповідно до вимог нової інноваційної моделі економіки. А відтак вони здатні підвищити ринкову капіталізацію та ділову репутацію вітчизняних підприємств.

Для цілей дослідження, визначення частки нематеріальних активів у загальній структурі активів балансу нами було проаналізовано 15 підприємств України, які вважаються лідерами в своїй галузі. Вибір об'єктів дослідження був також зумовлений відкритістю та доступністю даних фінансової звітності на сайті Smida. Аналіз частки нематеріальних активів у загальній структурі необоротних активів досліджуваних підприємств був проведений станом на 31.12.2017 р. (табл. 2).

Проведений аналіз частки нематеріальних активів в загальній структурі необоротних активів підприємства свідчить, що середнє значення такого показника не перевищує 5,81 %, що підтверджує тезу про недосконалість вітчизняної системи бухгалтерського обліку нематеріальних активів, в межах якої відсутній механізм об'єктивного визнання та оцінювання нематеріального майна вітчизняними підприємствами.

Проведений аналіз охоплює лише нематеріальні активи, котрі перебувають на балансі підприємств. Позабалансові нематеріальні активи підприємств, які не відображаються в бухгалтерському обліку, а також елементи інтелектуального капіталу (знання працівників, репутація фірми, лояльність клієнтів) не роз-

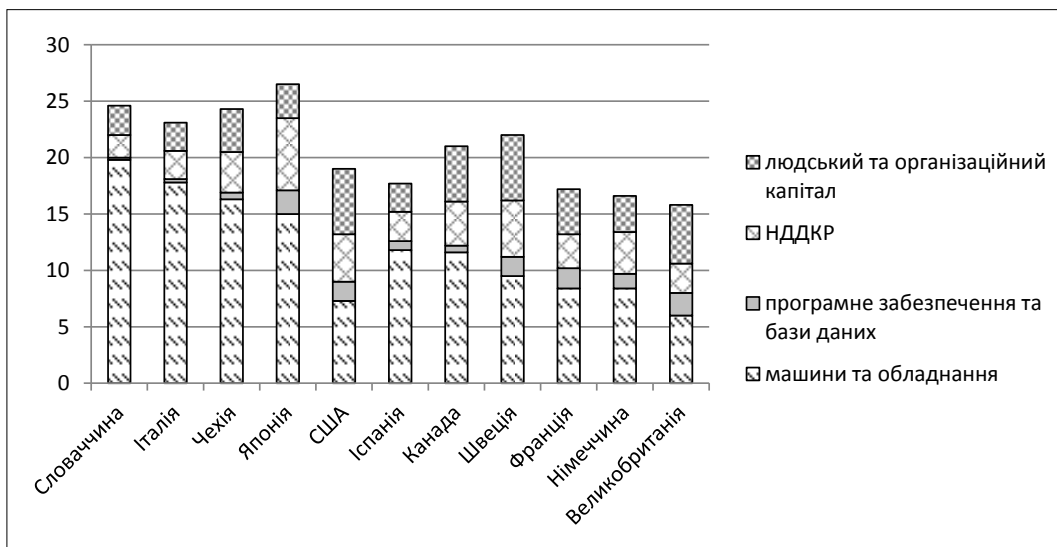


Рис. 3. Інвестиції в матеріальні та нематеріальні активи як частка ВВП, %

Джерело: сформовано автором за [12]

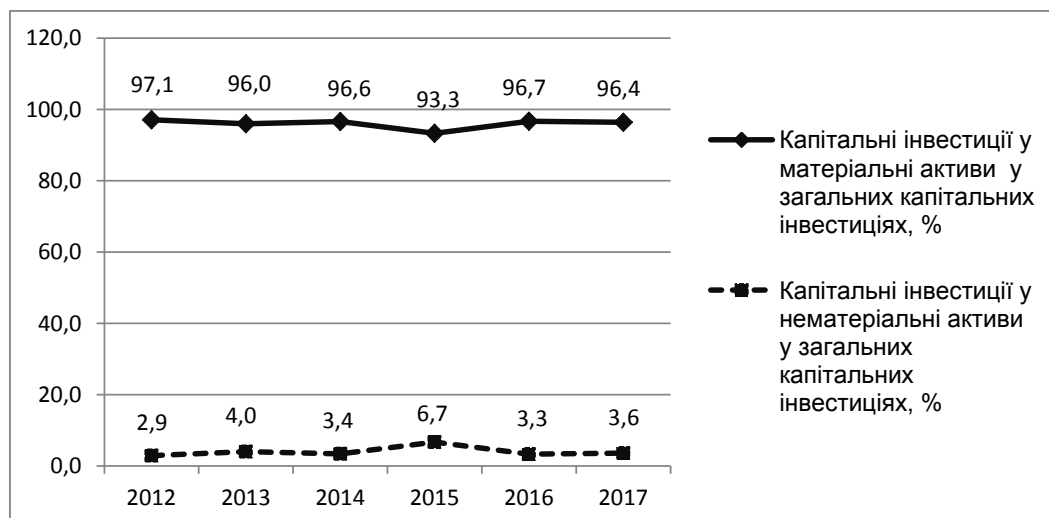


Рис. 4. Тенденція капіталовкладень у матеріальні та нематеріальні активи упродовж 2012-2017 рр.

Джерело: [10; 11]

**Облікове відображення стану нематеріальних активів
у балансах вітчизняних підприємств, станом на 31.12.2017 р.**

Аграрне підприємство	залишкова вартість НА, 2017 р. тис.грн.	частка НА в необоротних активах підприємства, 2017 р., %
ПАТ «Кернел»	2271,00	0,53
ПАТ «Укрлендфармінг»	1043,00	0,09
ПАТ «Аграрний фонд»	866,00	0,39
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	49948,00	0,18
ПАТ «Укргазвидобування»	1640757,00	1,53
ПрАТ «Філіп Морріс Україна»	12215,00	0,66
ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна»	32289,00	2,34
ДП «Енергоринок»	2786,00	0,03
ДП «Національна енергогенеруюча компанія «Енергоатом»	88028,00	0,05
ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	70383,00	7,43
ПАТ «Фармак»	46196,00	1,64
ПрАТ «Пріоком»	176,00	4,71
ПрАТ «Київстар»	4039746,00	32,86
ПрАТ «МТС Україна»	4627404,00	32,87
ПАТ «Укртелеком»	178201,00	1,85

Джерело: сформовано автором за [13]

глядаються, хоча можуть істотно впливати на ефективність роботи та вартість підприємства. Єршова Г.В. зазначає, що останнім часом роль позабалансових нематеріальних активів значно зросла (особливо це стосується віртуальних підприємств, які базуються на знаннях), й тепер вони можуть сягати 70-80% вартості підприємств [1, с. 110].

Дослідженнями встановлено, що вітчизняні підприємства та установи у своїй господарській діяльності стикаються з проблемами, які пов'язані з визнанням, ідентифікацією та оцінкою нематеріальних активів. Серед проблем, які вимагають нагального рішення, можемо виділити наступні: відсутність методичного інструментарію оцінки нематеріальних активів, неоднозначність розуміння критеріїв визнання нематеріальних активів, невизначеність майбутніх економічних вигод від використання нематеріальних активів. Вирішення цих питань допоможе визначити точний перелік нематеріальних активів, удосконалити їхню класифікацію та визначити первісну вартість, що, в свою чергу, вплине на збільшення ринкової вартості підприємства, підвищить його інвестиційну привабливість.

Загалом, слід наголосити, що нематеріальні активи відіграють досить важливу роль у діяльності підприємства, виступають основою та індикатором технологічного розвитку підприємства, відображають інноваційну спрямованість його діяльності. Задля забезпечення дина-

мічного розвитку національного бізнесу на сьогодні першочерговим завданням є усвідомлення керівництвом підприємств та організацій на всіх рівнях управління необхідності створення, формування та використання в своїй діяльності нематеріальних активів – потужного джерела отримання як конкурентних переваг, так і генерування прибутків.

Вважаємо, що тільки при синергії зусиль держави, бізнесу та науки можливо змінити ситуацію, яка сьогодні склалася в нашій країні щодо формування та використання нематеріальних активів на підприємствах, та створити ефективну та дієву систему управління такими активами як ключового фактору розвитку національних підприємств.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного аналізу стану й тенденцій нематеріальних активів підприємств, можна зробити висновок, що, по-перше, такі активи поки що не відіграють істотної ролі в діяльності підприємств; по-друге, недооцінка ролі та відображення таких активів в бухгалтерському обліку є одним із факторів гальмування інноваційного розвитку як підприємства, так і економіки країни в цілому. Отже, використання нематеріальних активів обов'язково має передбачати ефективне управління ними, й передусім ухвалення рішень щодо створення, формування та введення їх у комерційний оборот в умовах ринкової конкуренції з метою отримання максимального прибутку.

Список використаних джерел:

1. Ершова Г.В. Нематеріальні активи промислових підприємств України. *Фінанси України*. 2011. № 11. С. 104-112.
2. Гунина Е.Н. Роль нематериальных активов в стоимости предприятия. *Международный научно-исследовательский журнал*. № 8 (39). С. 30-32.
3. Harrison R. Intangible Assets and Company Value. URL: <http://www.ip.finance/2015/03/intangible-assets-and-company-value.html>.
4. Economics of Industrial Research and Innovation. URL: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/reports>.
5. Експериментальний баланс нефінансових активів за 2016 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r_2018.htm.
6. Експериментальний баланс нефінансових активів за 2015 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/vvp/balans/balans_u/balans_n_a_2015.htm.
7. Експериментальний баланс нефінансових активів за 2014 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/vvp/balans/balans_u/balans_n_a_2014.htm.
8. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность. Москва: Квинто-консалтинг, 2003. 240 с.
9. Валове нагромадження основного капіталу в розрізі видів нефінансових активів. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/vvp/kkv_vvp/kkv_vvp_u/arh_vn_ok2016_u.htm.
10. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні» за 2016 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_ki_bl.htm.
11. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні» за 2013 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_ki_bl.htm.
12. Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/supporting-investment-in-knowledge-capital-growth-and-innovation_9789264193307-en#page7.
13. Річна фінансова звітність підприємств станом на 31.12.2017 р. URL: <https://smida.gov.ua>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004.056.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-35>**Азєєв А.С.**аспірант кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПРИКЛАДІ ПОСЛУГИ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ

У статті розглядається методика та процес ідентифікації й оцінки (кількісно і якісно) ризику інформаційної безпеки. Проаналізовано наступні етапи в системі менеджменту інформаційної безпеки: визначення основних і допоміжних активів, загроз інформаційної безпеки та джерел їх походження, існуючих засобів і заходів контролю та управління ризиками; виявлення уразливостей інформаційної безпеки та визначення наслідків. У якості прикладу організації, до якої застосовується методика оцінки ризику, обрано компанію, що надає послуги дистанційного навчання. Сформовано зведену таблицю сценаріїв інцидентів інформаційної безпеки з їхніми наслідками, пов'язаними з активами й бізнесами-процесами.

Ключові слова: управління підприємством, бізнес-процес, інформаційна безпека, інформаційна система, загроза, оцінка ризику, ідентифікація ризику, вразливість, наслідки.

В статье рассматривается методика и процесс идентификации и оценки (количественной и качественной) риска информационной безопасности. Проанализировано следующие этапы в системе менеджмента информационной безопасности: определение основных и вспомогательных активов, угроз информационной безопасности и источников их возникновения, существующих средств и мероприятий контроля и управления рисками; выявление уязвимостей информационной безопасности и определение последствий. В качестве организационного примера применяется методика оценки риска, выбрана компания сферы услуг дистанционного обучения. Сформировано сводную таблицу сценариев инцидентов информационной безопасности с их последствиями, связанными с активами и бизнес-процессами.

Ключевые слова: управление предприятием, бизнес-процес, информационная безопасность, информационная система, угроза, оценка риска, идентификация риска, уязвимость, последствия.

For the information age of the society, the process of implementing information technologies in all spheres of the economy is indispensable. Today the management of any organization operates with the corporate information on which the decision is made. Such information must comply with the requirements of relevance, probability, structuring, and, if necessary, confidentiality. Information technologies have become an attribute of increasing the efficiency of business processes, in particular, allowing business entities to reduce production costs, improve the accuracy of economic analysis, and correctly choose strategies and tactics in unforeseen circumstances. One of the most pressing problems that complicate the use of modern information technologies is the provision of information security. Building an effective system of information security depends primarily on the characteristics of risks, the probability of their occurrence and consequences. The article discusses the method and process of identifying and assessing (quantitative and qualitative) information security risk. The following stages in the information security management system were analyzed: identification of major and auxiliary assets, information security threats and their sources, existing funds, and risk control and management measures; identifying information security vulnerabilities and determining the consequences. As an organization, on the example of which the risk assessment methodology is applied, a company of distance learning services has been selected. Formed a summary table of information security incident scenarios with their consequences related to assets and business processes. The IS incident may affect more than one asset or only a part of an asset. The impact is related to the degree of success of the incident. As a result, there is an important difference between the value of the asset and the impact that results from the incident. The impact is considered as an immediate (operational) effect or a future (business) effect that includes financial and market consequences. The first assessment (without measures and means of control and management of any kind) will consider the impact as very close to the

value of the associated asset or a combination of assets. For each subsequent iteration for this asset, the impact will vary due to the availability and effectiveness of implemented measures and means of control and management. In the following, the methodology should be detailed according to the types of threats and relevant vulnerabilities. For more convenient use, it is necessary to turn to mathematical modelling and to create a user interface for a more convenient input of data.

Keywords: management of enterprise, business process, information security, information system, threat, risk assessment, identification of risk, vulnerability, consequences.

Постановка проблеми. Для інформаційної ери суспільства процес впровадження інформаційних технологій (ІТ) в усі сфери економіки є невід'ємним. Сьогодні керівництво будь-якого підприємства оперує корпоративною інформацією, на основі якої ухвалює рішення. Така інформація повинна відповідати вимогам актуальності, вірогідності, структурованості, і, якщо необхідно, конфіденційності.

ІТ стали атрибутом підвищення ефективності бізнес-процесів, зокрема, дозволяють господарюючим суб'єктам знизити витрати виробництва, підвищити точність економічного аналізу, правильно обирати стратегію й тактичні заходи в умовах непередбачених обставин. Однією з найбільш актуальних проблем, що ускладнюють застосування сучасних ІТ, є забезпечення інформаційної безпеки (ІБ) [1]. Побудова ефективної системи ІБ залежить насамперед від характеристики ризиків, ймовірності їх виникнення та наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти формування інформаційного суспільства, інформаційних системи та ІБ висвітлені у працях Е. Тоффлера, С. П. Расторгуєва, Б. А. Кормича, В. А. Северина, В. К. Левіна, В. В. Райха, В. А. Тихонова та багатьох інших. Поточні статичні добірки та практичні дослідження можна почерпнути з матеріалів аналітичних відділень великих ІТ-корпорацій (IDC, Cisco, Symantec та ін.) та періодичні публікації, присвячені ІБ (Norton Cyber Security Report, ENISA Reports, Symantec Internet Security Threat Report тощо). В процесі активного вивчення знаходиться проблематика своєчасного виявлення курсу еволюції інформаційних загроз і ефективного реагування організації щодо мінімізації супутніх ризиків.

Мета статті: проаналізувати методика ідентифікації та оцінки ризиків ІБ на прикладі компанії, що надає послуги дистанційного навчання (ДН); дослідити співвідношення процесу ризик-менеджменту ІБ та компонентів процесу системи менеджменту ІБ.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процедури оцінки ризику й обробки ризику в процесі менеджменту ризику ІБ можуть виконуватися ітеративно, такий підхід до проведення оцінки ризику може збільшити деталізацію і глибину оцінки при кожній наступ-

ній ітерації. Якщо для ефективного визначення дій вдається одержати достатню інформацію на черговому кроці ітерації, необхідну для зниження ризику до необхідного рівня, то вважається, що завдання етапу виконане. У випадку недостатності інформації для ухвалення рішення, переглядається контекст і здійснюється чергова ітерація оцінки ризику (критеріїв оцінки, впливу або прийняття ризиків), можливо для деякої окремої частини повної предметної області, яка обмежена першою точкою ухвалення рішення.

Ефективність обробки ризику безпосередньо залежить від результатів, що одержуються при оцінці ризику. Першочергова обробка ризику може не забезпечити необхідного рівня залишкового ризику. В цьому випадку можуть знадобитися, додаткові ітерації оцінки ризику зі зміною відповідних параметрів контексту, за кожною з яких відповідна до кроку ітерації процедура обробки ризику, що запускається на другій точці ухвалення рішення (рис. 1). Етапи управління ризиком регламентуються міжнародним стандартом ISO/IEC 31000 [2].

Спочатку виконаємо загальний опис оцінки ризику ІБ. Необхідно ідентифікувати ризику, кількісно або якісно їх охарактеризувати, призначити для них пріоритети відповідно до критеріїв оцінки ризику й цілями освітньої організації.

Ризик являє собою комбінацію наслідків, що впливають із небажаної події та ймовірності виникнення події [3; 14]. Оцінка ризику кількісно або якісно характеризує ризику й дає керівникам можливість призначити для ризиків пріоритети відповідно до усвідомленої керівництвом серйозності або інших встановлених критеріїв. Мета ідентифікації ризику – у визначенні того, що може відбутися при завданні можливих збитків, і в одержанні уявлення про те, як, де й чому міг мати місце такий збиток. Наступні нижче етапи, повинні поєднувати вхідні дані для діяльності кількісної оцінки ризику.

Визначимо активи, що входять у визначену сферу дії. Активом є щось, що має цінність для організації і тому потребує захисту. При визначенні активів необхідно враховувати, що інформаційна система складається не тільки з програмних і апаратних засобів. Щоб установити цінність активів, організація

повинна, у першу чергу, визначити всі належні їй активи на відповідному рівні деталізації.

Основними активами, як правило, є базові процеси й інформація про діяльність організації, що дистанційно виявляє освітні послуги в її сфері дії. Також можуть розглядатися й інші основні активи, такі як процеси життєдіяльності організації, які будуть мати відношення до формування політики ІБ або плану безперервності бізнесу. Залежно від мети, не завжди необхідний вичерпний аналіз усіх елементів, що складають процес ризик-менеджменту. У таких випадках сфера вивчення може бути обмежена найбільш значущими елементами. Допоміжним активам властиві вразливості, якими можуть скористатися загрози, націлені на псування основних активів області розгляду (процесів та інформації).

Визначення цінності активів полягає в узгодженні дійсної шкали цінностей і критеріїв для присвоєння кожному активу певного положення на шкалі, заснованого на визначенні цінності. Цінність деяких активів, може, встановлюватися суб'єктивно й ухвалювати рішення, можливо, будуть різні люди. Імовірні критерії, які використовуються для визначення цінності активу, включають його вихідну вартість, вартість його заміни чи відтворення, або цінність, що може бути абстрактною (цінність репутації організації).

Також основою для визначення цінності активів є видатки, які можуть бути понесені через втрату конфіденційності, цілісності, доступності в результаті інциденту.

Визначимо шкалу, яку будемо використовуватися. Як правило, використовується будь-яке число від 3 (наприклад, низький, середній і високий) до 10 відповідно до обраного організації підходом оцінки ризику.



Рис. 1. Деталізований процес оцінки ризику ІБ

Організація, які надає освітні послуги, в залежності від роду діяльності може встановити власні межі цінності активів, такі як «високий», «середній», «низький». Ці межі оцінюються відповідно до обраних критеріїв (для можливих фінансових втрат межі повинні бути зазначені в грошовому вираженні, при розгляді загрози особистій безпеці, визначити грошову цінність може бути важко й неприйнятно).

Для системи ДН оберемо шкалу цінності активу від 0 до 4. Чим більш значимі й численні бізнес-процеси підтримуються активом, тим більша цінність цього активу. Повинна бути також визначена залежність одних активів від інших, оскільки це може впливати на їх цінність.

Інформація про залежності допоможе у визначенні загроз і особливо у виявленні враз-

Перелік активів та їхня цінність

Тип активу	Активи	Цінність активу
Основні активи		
Процес	Формування освітнього контенту. Комплекс послуг ДН. Звітність й оцінка роботи. Маркетинг та обслуговування Інтернет-ресурсів і системи ДН.	3
Інформація	Персональні дані учнів і персоналу. Фінансовий стан організації. Інформаційні ресурси бази даних освітніх електронних курсів.	4
Допоміжні активи		
Апаратні засоби	Сервери, персональні електронні пристрої з доступом до мережі Інтернет.	4
Програмні засоби	Операційна система. Антивірусні засоби. Програмне середовище для організації ДН. Браузери й плагіни для доступу до середовища ДН.	2
Мережа	Телекомунікаційні пристрої для з'єднання декількох фізично вилучених комп'ютерів або елементів інформаційної системи. Ретранслятори, мости, маршрутизатори, комутатори, концентратори. Мережне програмне забезпечення управління й моніторингу активного мережного устаткування. Генерація журналів реєстрації.	3
Персонал	Адміністрація організації, яка здійснює дистанційну освітню діяльність. Професорсько-викладацький колектив. Менеджери дистанційного освітнього процесу, фахівці навчальної частини, методисти, розробники освітнього контенту й контенту сайту освітньої організації. Персонал експлуатації інформаційної системи. Розробники програмних елементів середовища ДН і сайту освітньої організації.	3
Місце функціонування організації	Офісне та серверне приміщення. Зовнішній хостинг сайту. Точки віддаленого доступу до системи ДН.	1
Організація	Організаційна та функціональна структура організації.	2

ливостей. Крім того, це допоможе забезпечити правильне присвоєння значення цінності активам (завдяки взаємозв'язкам), демонструючи, таким чином відповідний рівень захисту.

Цінність активів, від яких залежать інші активи, може змінюватися в такий спосіб:

- якщо цінність залежних активів (наприклад, даних) нижче або дорівнює цінності розглянутого активу (наприклад, програмного забезпечення), його цінність не змінюється;
- якщо цінність залежних активів вище цінності розглянутого активу, його цінність має зрости відповідно до ступеня залежності або цінності інших активів.

Необхідно виявити випадкові, навмисні, природні джерела загроз. загрози можуть виходити як із самої організації, так і з джерел поза її межами.

Вхідні дані для визначення кількісної оцінки ймовірності виникнення загроз можуть бути отримані від власників активів або керівництва організації, користувачів, персоналу відділу кадрів, фахівців в області ІБ, фахівців юридичного відділу, експертів в галузі фізичної безпеки, та інших підрозділів, а також від метеорологічних служб, юридичних організацій, національних урядових закладів, страхових компаній. Під час аналізу загроз потрібно враховувати аспекти середовища й культури.

Списки загроз та їх статистику можна одержати від урядових структур, промислових підприємств, страхових компаній, юридичних організацій та ін.

У процесі оцінки загроз у системі ДН отриманий перелік загроз систематизований за видами загроз у таблиці 2. Для кожної загрози

Таблиця 2

Перелік загроз системи дистанційного навчання

Вид	Загрози	Походження
Фізичний збиток	Пожежа	В, Н, П
	Збиток, заподіяний водою	В, Н, П
	Руйнування встаткування або носіїв	В, Н, П
	Пил, корозія, замерзання	В, Н, П
Природні явища	Кліматичне явище	П
	Метеорологічне явище	П
Втрата важливих сервісів	Аварія системи кондиціонування повітря або водопостачання	В, Н
	Порушення енергопостачання	В, Н, П
	Відмова телекомунікаційного обладнання	В, Н
Перешкоди внаслідок випромінювання	Електромагнітне випромінювання	В, Н, П
	Теплове випромінювання	В, Н, П
	Електромагнітні імпульси	В, Н, П
Компрометація інформації	Перехоплення компрометуючих сигналів перешкод	Н
	Крадіжка носіїв або документів	Н
	Крадіжка обладнання	Н
	Розкриття	В, Н
	Дані з ненадійних джерел	В, Н
	Злочинне використання апаратних коштів	Н
	Злочинне використання програмного забезпечення	В, Н
	Визначення місцезнаходження	Н
Технічні несправності	Відмова обладнання	В
	Несправна робота встаткування	В
	Насичення інформаційної системи	В, Н
	Порушення функціонування програмного забезпечення	В
	Порушення супроводу інформаційної системи	В, Н
Несанкціоновані дії	Несанкціоноване використання обладнання	Н
	Шахрайське копіювання програмного забезпечення	Н
	Використання контрафактного або скопійованого програмного забезпечення	В, Н
	Викривлення даних	Н
	Незаконна обробка даних	Н
Компрометація функцій	Помилка при використанні	В
	Зловживання правами	В, Н
	Фальсифікація прав	Н
	Відмова в здійсненні дій	Н
	Порушення працездатності персоналу	В, Н, П

вказується її походження: «П» (природна), «Н» (навмисна), «В» (випадкова).

Щоб уникнути зайвої роботи або втрат, наприклад, при дублюванні засобів контролю, необхідно визначити існуючі заходи та засоби контролю та управління ІБ. Крім цього, при визначенні існуючих методик і засобів необхідно провести перевірку, щоб переконатися в правильності їхнього функціонування – процедура звертання до існуючих звітів по аудиту системи менеджменту ІБ повинна скорочувати час, який витрачається на вирішення цього завдання. Неналежне функціонування може стати причиною уразливості.

Одним зі способів кількісної оцінки дії засобів контролю є виявлення того, як знижується ймовірність виникнення загрози, ускладнюється використання уразливості й можливості впливу інциденту. Перевірки, проведені керівництвом, і звіти по аудиту також надають інформацію про ефективність існуючих методик і засобів контролю і керування.

Існуючий або плановий засоби можуть бути віднесені до розряду неефективних, недостатніх або необґрунтованих. Тоді їх слід піддати перевірці для визначення, чи підлягають вони заміні більш підходящими, видаленню, або можливо варто залишити їх через вартість.

**Перелік сценаріїв інцидентів з їхніми наслідками,
пов'язаними з активами й бізнесами-процесами**

Перелік сценаріїв інцидентів	Загроза, що використовує вразливість	Вразливість	Активи й бізнес процеси	Операційні наслідки сценаріїв
1	2	3	4	5
З апаратними засобами	Порушення ремонтпридатності інформаційних систем	Недостатнє технічне обслуговування/неправильна установка носіїв даних	Сервери, персональні електронні пристрої з доступом до мережі Інтернет.	– час на розслідування й відновлення; – упущені можливості; – репутація й інший «невловимий капітал».
	Погіршення стану носіїв даних	Відсутність програм періодичної заміни		
	Помилка у використанні	Відсутність ефективного контролю змін конфігурації		
	Втрата електроживлення	Чутливість до коливань напруги		
	Розкрадання носіїв даних або документів	Незахищене зберігання. Недбале (безвідповідальне) розміщення. Неконтрольоване копіювання.		
Із програмними засобами	Зловживання правами	Відсутнє або недостатнє тестування програмних засобів. Широко відомі дефекти програмних засобів. Відсутність «завершення сеансу» при роботі з АРМ. Списання або повторне використання носіїв даних без належного видалення інформації. Невірний розподіл прав доступу.	Операційна система. Антивірусні засоби. Програмне середовище для організації ДН. Браузери й плагіни до них для доступу до середовища ДН.	– час на розслідування й відновлення; – упущені можливості; – охорона праці й безпеки; – фінансові витрати на придбання специфічних навичок, необхідних для усунення несправності; – репутація й інший «невловимий капітал».
	Псування даних	Застосування прикладних програм для невідповідних даних.		
	Помилка у використанні	Складний користувацький інтерфейс. Відсутність документації. Неправильні параметри установки.		
	Фальсифікація прав	Відсутність механізмів ідентифікації й аутентифікації. Незахищені таблиці паролів. Поганий менеджмент паролів.		
	Нелегальна обробка даних	Активізація непотрібних сервісів.		
	Збій програмних засобів	Недопрацьоване або нове програмне забезпечення. Нечіткі або неповні специфікації для розробників. Відсутність ефективного контролю змін.		
	Приховані дії із програмними засобами	Неконтрольоване завантаження й використання програмних засобів. Відсутність резервних копій.		
	Розкрадання носіїв даних або документів	Відсутність фізичного захисту будівлі, дверей і вікон.		

Продовження таблиці 3

1	2	3	4	5
З мережею	Перехоплення інформації	Незахищені лінії зв'язку. Незахищений чутливий трафік.	Телекомунікаційні устрої, використані для з'єднання декількох фізично вилучених комп'ютерів або елементів інформаційної системи. Ретранслятори, мости, маршрутизатори, комутатори, концентратори. Мережне програмне забезпечення керування й моніторингу активного мережного встаткування. Генерація журналів реєстрації.	– час на розслідування й відновлення; – упущені можливості; – охорона праці й безпеки; – фінансові витрати на придбання специфічних навичок, необхідних для усунення несправності; – репутація й інший «невловимий капітал».
	Фальсифікація прав	Відсутність ідентифікації й аутентифікації відправника й одержувача.		
	Дистанційне шпигунство	Ненадійна мережна архітектура. Передача паролів у незашифрованому виді.		
	Перенасичення інформаційної системи	Неадекватний мережний менеджмент (стабільність маршрутизації).		
	Неавторизоване використання встаткування	Незахищені з'єднання мережі загального користування		
З персоналом	Порушення працездатності персоналу	Відсутність персоналу	Адміністрація організації. Професорсько-викладацький склад. Менеджери, фахівці навчальної частини, методисти, розробники освітнього контенту. Персонал з експлуатації й супроводу інформаційної системи. Розробники програмних елементів середовища ДН й сайту.	– упущені можливості; – охорона праці й безпеки; – фінансові витрати на придбання специфічних навичок, необхідних для усунення несправності;
	Руйнування встаткування або носіїв даних	Неадекватні процедури набору персоналу		
	Помилка у використанні	Недостатнє усвідомлення безпеки. Неналежне використання програмних і апаратних засобів. Відсутність поінформованості про безпеку.		
	Нелегальна обробка даних	Відсутність механізмів моніторингу.		
	Неавторизоване використання встаткування	Відсутність політик по правильному використанню телекомунікаційного середовища й обміну повідомленнями.		
З місцем функціонування організації	Погіршення стану носіїв даних	Неадекватне або недбале використання фізичного керування доступом до будинків і приміщень.	Офіс і серверна. Зовнішній хостинг сайту. Точки віддаленого доступу до системи ДН.	– час на розслідування й відновлення; – охорони праці й безпеки.
	Розкрадання апаратури	Відсутність фізичного захисту будинку, дверей і вікон		
З організацією	Зловживання правами	Відсутність формального процесу для перегляду (нагляду) прав доступу. Відсутність або недостатні умови (дотичні безпеки) у договорах із клієнтами й/або третіми сторонами. Відсутність процедури, що стосується моніторингу засобів обробки інформації. Відсутність регулярних аудитів (нагляду). Відсутність процедур ідентифікації й оцінки ризику.	Організація, що виявляє освітні послуги. Структура організації: Адміністрація. Організаційно-методичний відділ. Відділ маркетингу. ІТ-Відділ. Бухгалтерія.	– час на розслідування й відновлення; – упущені можливості; – охорони праці й безпеки; – фінансові витрати на придбання специфічних навичок, необхідних для усунення несправності; – репутація й інший «невловимий капітал».

1	2	3	4	5
З організацією	Порушення обслуговування інформаційної системи	Неадекватна відповідальність за технічне обслуговування. Відсутнє або незадовільна угода про рівень сервісу. Відсутність процедури контролю змін.	Організація, що виявляє освітні послуги. Структура організації: Адміністрація. Організаційно-методичний відділ. Відділ маркетингу. Іт-Відділ. Бухгалтерія.	– час на розслідування й відновлення; – упущені можливості; – охорони праці й безпеки; – фінансові витрати на придбання спеціфічних навичок, необхідних для усунення несправності; – репутація й інший «невловимий капітал».
	Псування даних	Відсутність формальної процедури контролю документації, що стосується системи менеджменту ІБ. Відсутність формальної процедури нагляду за записами системи менеджменту ІБ.		
	Дані з ненадійних джерел	Відсутність формального процесу санкціонування загальнодоступної інформації		
	Відмова в здійсненні діяльності	Відсутність належного розподілу обов'язків по забезпеченню ІБ		
	Відмова устаткування	Відсутність планів забезпечення безперервності бізнесу		
	Помилка у використанні	Відсутність політики використання електронної пошти. Відсутність процедур введення програмного забезпечення в операційні системи. Відсутність обов'язків по забезпеченню ІБ в посадових інструкціях.		
	Незаконна обробка даних	Відсутність або недостатні умови у договорах зі службовцями.		
	Розкрадання встаткування	Відсутність застереженого дисциплінарного процесу у випадку інциденту безпеки. Відсутність формальної політики по використанню портативних комп'ютерів. Відсутність контролю над активами, що перебувають за межами організації.		
	Розкрадання носіїв інформації або документів	Відсутня або незадовільна політика «чистого стола й порожнього екрана». Відсутність авторизації засобів обробки інформації. Відсутність установлених механізмів моніторингу порушень безпеки		
	Неавторизоване використання встаткування	Відсутність регулярних перевірок, проведених керівництвом. Відсутність процедур повідомлення про слабкі місця безпеки		
Використання контрафактних або копійованих програмних засобів	Відсутність процедур, що забезпечують дотримання прав на інтелектуальну власність			

До заходів та засобів контролю й управління забезпечення ІБ системи ДН можна віднести:

- документування процесів менеджменту ІБ з метою доступності інформації про всі існуючі або плановані заходи і засоби, а також про стан їх реалізації;
- регулярний аналіз документів, що містять інформацію про заходи контролю й керування в тому числі планів обробки ризиків;
- перевірки, проведені разом зі співробітниками, відповідальними за ІБ (представником адміністрації, співробітником, відповідальним за безпеку програмної системи, охороною офісу, представниками професорсько-викладацького складу й представниками користувачів системи);
- регулярний обхід будівлі й огляд фізичних засобів контролю, порівняння існуючих засобів контролю з документованим списком, перевірка правильності та ефективності функціонування;
- аналіз результатів внутрішніх аудитів.

Необхідно виявити вразливості, які можуть бути використані загрозами для завдання збитків активам або організації. Наявність вразливості не завдає збитку саме по собі. Необхідна наявність загрози, яка зможе скористатися цією вразливістю. Для вразливості, якій не відповідає певна загроза, може не знадобитися впровадження засобу контролю й керування, але їй слід приділити увагу, моніторити на предмет змін. З іншого боку, загроза, якій не відповідає певна вразливість, може не приводити до ризику. Невірно реалізований, використаний, функціонуючий засіб управління і контролю може стати причиною вразливості. Ефективність або неефективність заходів і засобів керування й контролю може залежати від середовища, у якому вони функціонують.

Уразливості можуть бути пов'язані із властивостями активу, так як спосіб і мета використання активу в процесі надання освітньої послуги можуть відрізнятися від запланованих під час придбання або створення активу. Потрібно враховувати вразливості, що виника-

ють із різних джерел, і які є зовнішніми й внутрішніми стосовно активу.

Слід визначити наслідки для активів, викликані втратою конфіденційності, цілісності й доступності. Наслідком може бути зниження ефективності, несприятливі операційні умови, втрата бізнесу, збиток, нанесений репутації і т. д.

Ця діяльність визначає збиток або наслідки для організації, які можуть бути обумовлені сценарієм інциденту. Сценарій інциденту – це опис загрози, що використовує певну вразливість або сукупність вразливостей в інциденті ІБ [4]. Вплив сценаріїв інцидентів обумовлюється критеріями впливу, обумовленими в ході діяльності встановлення контексту. Вплив може торкатися одного або кількох активів, а також частини активу. Тому активам може призначатися цінність, обумовлена як їх фінансовою вартістю, так і наслідками для бізнесу у випадку їх псування або компрометації. Наслідки можуть бути тимчасовими або постійними, як це буває у випадку руйнування активів.

Висновки. Отже, інцидент ІБ може впливати більш ніж на один актив або тільки на частину активу. Вплив пов'язаний із ступенем успішності інциденту. Як наслідок, існує важлива відмінність між цінністю активу й впливом, що є результатом інциденту. Вплив розглядається як негайний (операційний) ефект, або майбутній (бізнес-) ефект, який включає фінансові й ринкові наслідки. Перша оцінка (без заходів і засобів контролю й керування будь-якого роду) буде розглядати вплив як дуже близький до цінності пов'язаного із цим активу або комбінації активів. При кожній наступній ітерації для цього активу вплив буде відрізнятися внаслідок наявності й ефективності реалізованих заходів і засобів контролю й керування.

Надалі методика слід деталізувати за типами загроз та відповідних уразливостей. Для більш зручного використання варто звернутися до математичного моделювання та створити користувацький інтерфейс для більш зручного вводу даних.

Список використаних джерел:

1. Азеев А. С. Сучасні напрямки типологізації інформаційних загроз та тренди ринку інформаційної безпеки [Електронний ресурс] / А. С. Азеев, М. П. Чайковська // Електронне фахове видання. Мукачівський державний університет. Економіка та суспільство. 2017. № 13. URL: www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-13
2. ISO 31000 – Risk management. URL: www.iso.org/iso-31000-risk-management.html
3. OHSAS 18001:2007 // Перевод на русский язык и научно-техническое редактирование В. А. Качалов. – СЕРТ Менеджмент, 2007. 34 с.
4. ISO/IEC 27035, Information technology – Information security incident management. URL: www.iso.org/standard/60803.html

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 5(67)

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 21,86. Ум. друк. арк. 25,58.
Замов. № 1118/167. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.