МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО

Журнал заснований у 1918 році

ВЧЕНІ ЗАПИСКИ

ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО

Серія: Економіка і управління

Том 30 (69). № 5, 2019

Частина 1

Видавничий дім
«Гельветика»
2019

Головний редактор:

Горник Володимир Гнатович – доктор наук з державного управління, доцент, директор Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Члени редакційної колегії:

Ладонько Людмила Степанівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і оподаткування Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Дармограй Володимир Іванович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Безус Павло Іванович – кандидат економічних наук, доцент, в.о завідувача кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Корнєєв Володимир Вікторович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і оподаткування Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Шпачук Віталій Васильович – доктор наук з державного управління, доцент, професор кафедри публічного управління та адміністрування Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Петровська Ірина Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Кураташвілі Альфред Анзорович – доктор економічних наук та доктор юридичних наук, професор, Міжнародна Академія соціально-економічних наук (м. Тбілісі, Грузія), Президент; Дійсний член Нью-Йоркської Академії наук і Академік Академії політичних наук США.

Каменська Тетяна Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, Голова Аудиторської палати України.

Редько Олександр Юрійович – доктор економічних наук, професор, перший проректор з науково-педагогічної роботи та академік Національної академії статистики, обліку та аудиту

Хлобистов Євген Володимирович – доктор економічних наук, професор, директор Науково-дидактичного інституту Вищої школи економіки та гуманітаристики, м. Бельсько-Бяла (Польща).

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського
(протокол № 3 від 6.11.2019 року)

Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління» зареєстровано Міністерством юстиції України (Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 15716-4187Р від 28.09.2009 року)

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2017 № 1714 (Додаток 7)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus International (Республіка Польща)

ISSN 2523-4803

© Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, 2019

ЗМІСТ

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Грабар М.В., Пичкар Я.В.
"EXPEDIA GROUP": ШЛЯХ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ НА ТУРИСТИЧНОМУ ОНЛАЙН-РИНКУ..... **1**

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Акименко О.Ю., Пономаренко В.С.
ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ПЛАТІЖНУ СИСТЕМИ УКРАЇНИ..... **6**

Байда Б.Ф.
ДИНАМІКА ІНВЕСТИЦІЙ У СФЕРУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ..... **12**

Волохова І.В., Жовтяк Г.А., Шарко М.О.
ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ КОМПЛЕКСНОГО МОНІТОРИНГУ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ВАГОНІВ..... **17**

Герасименко О.В., Чечур Г.А.
ВПЛИВ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ..... **23**

Носач І.В., Кірюхіна М.В.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ АВІАКОМПАНІЙ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ..... **28**

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бакалінський О.В., Петровська С.І.
ПОРІВНЯННЯ ЯКОСТІ ПОЇЗДОК КИЄВОМ МІСЬКИМ І ПРИВАТНИМ ТРАНСПОРТОМ В УМОВАХ АВТОМОБІЛІЗАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ..... **36**

Башинська І.О.
SMART-ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦІЛЕЙ СМАРТИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **41**

Бірбіренко С.С., Корба Д.С.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **47**

Дорошенко М.П., Вороніна В.Л.
ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ..... **52**

Дубницький В.І., Нефедова О.Г.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ І БАЗОВІ ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ: СУЧАСНІ НАПРЯМИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ..... **57**

Лук'янова О.М., Власов М.О.
ПЕРЕДУМОВИ ЗНИЖЕННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРИСТРОЇВ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАЛІЗНИЦЬ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЇХ ДІАГНОСТУВАННЯ..... **68**

Мельник О.В.
РОЗВИТОК КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД ОЦІНЮВАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА..... **73**

Ольшанський О.В.
МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ДИНАМІЧНОЇ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ..... **78**

Пряхіна К.А.
МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **83**

Райтер Н.І.
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗДРІБНОГО ПРОДАЖУ
ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ..... **88**

4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Чечель А.О., Харланова Д.А.
СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ:
ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... **94**

5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бастул Г.П.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ..... **101**

Войцешин В.П.
КРЕДИТУВАННЯ ЕКСПОРТУ ЯК ЗАСІБ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ..... **105**

Гаврилко Т.О.
СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ..... **110**

Юдіна С.В., Летучий В.В., Стіпанов А.О.
ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ
ПОЗИКОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА..... **116**

Юдіна С.В., Синельна А.І.
ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ..... **124**

6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гриліцька А.В., Кусенко В.О.
ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ
З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... **131**

Ценклер Н.І.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ СКЛАДНИК ЕВОЛЮЦІЇ СТАРТАП-КОМПАНІЙ
В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ **136**

7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Курков М.С.
КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ
ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ..... **142**

Білоус С.П.
МЕХАНІЗМИ І МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
КОРПОРАТИВНИХ СИСТЕМ..... **149**

Богуславська С.І., Овсюк Н.В.
СТРАТЕГІЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ..... **154**

Мельниченко Г.М.
ОСОБЛИВОСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ
РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ..... **159**

CONTENTS

1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Hrabar Maryna, Pychkar Yana
"EXPEDIA GROUP": THE WAY OF MERGERS AND ACQUISITIONS
ON THE TOURIST ONLINE MARKET..... 1

2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Akymenko Olena, Pomomarenko Vladislava
THE IMPACT OF INTERNATIONAL STANDARDS
ON THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM OF UKRAINE..... 6

Baida Bohdana
INVESTMENT DYNAMICS IN TOURISM IN UKRAINE..... 12

Volokhova Inna, Sharko Maryna, Zhovtiak Hanna
SUBSTANTIATION OF NECESSITY OF APPLICATION OF SYSTEMS
OF COMPLEX MONITORING OF TECHNICAL CONDITION OF ROLLING..... 17

Gerasymenko Olena, Chechur Heorhina
IMPACT OF CAPITAL INVESTMENTS ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION..... 23

Nosach Iryna, Kiriukhina Maryna
ECONOMIC SITUATION AND FUNCTIONAL ASPECTS
OF FINANCIAL CONTROL OF THE AIRCRAFT IN THE CONTEXT
OF THE MODERN MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT..... 28

3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bakalinskiy Alexander, Petrovskaya Svetlana
COMPARISON OF QUALITY OF TRAVELS IN KIEV BY CITY AND PRIVATE TRANSPORT
IN THE CONDITIONS OF AUTOMOBILIZATION OF THE POPULATION..... 36

Bashynska Iryna
SMART-APPROACH TO DETERMINING OF SMARTIZATION GOALS
OF INDUSTRIAL ENTERPRISE..... 41

Birbirenko Svitlana, Korba Dmytro
THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION
OF THE FINANCIAL STRATEGY OF A MODERN ENTERPRISE..... 47

Doroshenko Maksym, Voronina Viktoriia
ORGANIZATIONAL MANAGEMENT STRUCTURE: ESSENCE AND CLASSIFICATION..... 52

Dybnitskyi Volodymyr, Nefedova Oleksandra
COMPETITIVENESS AND BASE CONCEPTS OF COMPETITION ANALYSIS:
MODERN DIRECTIONS OF SCIENTIFIC RESEARCHES..... 57

Lukyanova Olena, Vlasov Maksym
PREREQUISITES FOR THE REDUCTION OF OPERATING EXPENSES
FOR MAINTENANCE OF RAILWAY INFRASTRUCTURE DEVICES
FOR THE ACCOUNT OF THE IMPLEMENTATION OF MODERN METHODS..... 68

Melnyk Oksana
DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL PRINCIPLES
FOR ESTIMATING ENTERPRISE CAPITALIZATION..... 73

Olshanskiy Oleksandr
THE METHODOLOGY OF THE TRADE COMPANY'S DYNAMIC MODEL
OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT ESTIMATE..... 78

Pryakhina Kateryna
PERSONNEL MARKETING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES..... 83

Raiter Natalia
THE MAIN TRENDS OF RETAIL SALES OF FOOD GOODS IN THE LVIV REGION..... 88

4. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Chechel Anna, Kharlanova Daryna
SOCIAL SECURITY IN UKRAINE: ASSESSMENT INDICATORS AT REGIONAL LEVEL..... **94**

5. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Baietul Halyna
ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE BUDGETARY MECHANISM..... **101**

Voitseshyn Vasyl
EXPORT LENDING AS A MEANS OF ITS FUNCTIONING..... **105**

Gavrylko Tetiana
CONSUMER LOANS IN UKRAINE..... **110**

Yudina Svetlana, Letuchyj Vladislav, Stepanov Andrey
APPROACHES TO ANALYSIS AND ESTIMATION
OF ENTERPRISE LOAN FINANCIAL RESOURCES..... **116**

Yudina Svetlana, Sinelna Alona
FEATURES OF POPULATION LOAN IN UKRAINE..... **124**

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Grylitska Anzhela, Kusenko Victoria
PROBLEMS OF ORGANIZATION ACCOUNTING CALCULATIONS
OF PAYMENT FOR WORK AT THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS..... **131**

Tsenkler Natalia
ACCOUNTING AND ANALYTICAL COMPONENT OF THE EVOLUTION
OF STARTUP COMPANIES IN THE MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES..... **136**

7. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Kurkov Maksym
CONCEPTUAL MODEL OF ENTERPRISE FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM
WITH APPLICATION OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES..... **142**

Belous Svitlana
MECHANISMS AND METHODS OF MANAGING INTELLECTUAL POTENTIAL
OF CORPORATE SYSTEMS..... **149**

Boguslavska Svitlana, Ovsyuk Nina
STRATEGY FOR RESOURCE PROVIDING
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION..... **154**

Melnichenko Gryhorii
FEATURES OF EVOLUTION OF INNOVATIVE MODERNIZATION
OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS..... **159**

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-1

УДК 338.48

Грабар М.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму,
Ужгородський національний університет
Пичкар Я.В.
магістр,
Ужгородський національний університет

Hrabar Maryna, Pychkar Yana
Uzhhorod National University

"EXPEDIA GROUP": ШЛЯХ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ НА ТУРИСТИЧНОМУ ОНЛАЙН-РИНКУ

У статті розглянуто основні злиття та поглинання "Expedia Group". Встановлено, що основною причиною злиття й поглинання є прагнення одержати та підсилити синергетичний ефект, який полягає в тому, що в результаті взаємодоповнюючих дій активів двох або декількох господарських суб'єктів можна отримати сукупний результат, сума якого перевищить суму результатів окремих дій цих компаній. Дослідження становлення діджитал-маркетплейсів у туризмі шляхом злиттів та поглинань здійснено на прикладі "Expedia Group", що є американською глобальною туристичною компанією. Колективно бренди "Expedia Group" охоплюють практично кожен аспект дослідження, планування та бронювання подорожей: від вибору найкращого сидіння літака, читання особистих відгуків про готелі до планування того, що робити в дестинації. Портфель "Expedia Group" обслуговує як відпочиваючих, так і ділових мандрівників від бюджетного до розкішного відпочинку. Проаналізовано економічні наслідки поглинання об'єктом дослідження таких компаній, як "Travelscape", "VacationSpot", "Classic Custom Vacations", "Metropolitan Travel", "Newtrade Technologies", "Activity World", "Egencia", "Venere", "Mobiata", "Trivago", "Via Travel", "Travelocity", "Orbitz Worldwide", "HomeAway", "Pillow", "ApartmentJet".

Ключові слова: *злиття та поглинання, туризм, "Expedia Group", глобальна туристична компанія.*

Постановка проблеми. Прагнення економіки до системного розвитку зумовлює активізацію процесів злиття та поглинання туристичних підприємств, що притаманні міжнародному туристичному ринку.

Глобалізований туристичний ринок використання злиття та поглинання використовується для кращого позиціонування та реагування на економічні, технологічні та регуляторні вимоги. Структурні зміни, що виникають у сфері туризму, змушують туристичні підприємства змінювати свою практику та заохочувати появу «нетрадиційних гравців».

Тенденція злиттів та поглинань, що проявилася в туристичній індустрії всієї Європи, продовжує розвиватися. Єдиний спільний знаменник цього напряму діяльності зводиться до придбання невеликих компаній задля заповнення сегменту нішевого ринку або додання їх до своїх портфелів.

Наслідки консолідації та сучасних світових тенденцій у галузі туризму наштовхують на думку про те, що туристична індустрія перебуває у віці альянсів, злиттів та поглинань, тому дослідження шляхів становлення таких компаній набуває вагомого значення, оскільки може стати підґрунтям для прогнозу майбутніх векторів розвитку туристичної індустрії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. М.О. Табахарнюк запропонував комплексну класифікацію процесів злиття та поглинання компаній. Він виявив специфічні риси різних форм інтеграції підприємств, на основі реальних прикладів розкрив особливості інтеграційних процесів підприємств в Україні [4, с. 117].

М.В. Босовська обґрунтовує необхідність стратегічного партнерства між суб'єктами туристичної діяльності як перспективного напряму розвитку інтеграційних процесів підприємств. Автором сформовано

методологічні засади формування та розвитку стратегічного партнерства з використанням процесно-портфельного підходу шляхом структурування та систематизації етапів виконання бізнес-процесів партнерства з ідентифікацією факторів, критеріїв, показників та узгодженням результатів консолідованої діяльності.

Монографія «Інтеграційні процеси в туризмі» присвячена теоретичним, методологічним і практичним питанням формування та розвитку інтеграційних процесів в туризмі. Обґрунтовано технології та параметри детермінант інтеграційної взаємодії суб'єктів туристичної діяльності. Надано методичні та практичні рекомендації щодо реалізації інтеграційних стратегій та активізації інтеграційних процесів туристичних підприємств [1, с. 98].

Значний внесок у дослідження різних аспектів формування процесів злиття та поглинання також здійснили такі вітчизняні дослідники, як О.І. Гонта, Є.Ю. Жуков, В.В. Зельдіс, О.В. Етокова, Є.Ю. Ковний, Л.В. Крючков, В.В. Рябота, В.В. Томарева, В.І. Франчук, Р.В. Шуляр, Н.В. Щербакова.

Водночас наукові праці, які б розглядали етапи становлення глобальних туристичних компаній, відсутні. Особливу увагу необхідно приділити цифровим туристичним маркетплейсам.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження трансформації "Expedia Group" у глобальну туристичну компанію шляхом злиттів та поглинань.

Виклад основного матеріалу. Злиття та поглинання щодо державного регулювання має передбачати врахування декількох напрямів [2, с. 54], таких як відповідність злиття й поглинання економічній політиці та загальній стратегії реорганізації в рамках відповідних секторів та галузей; підтримка активного функціонування конкурентних механізмів в економіці; забезпечення прозорості операцій на ринку корпоративного контролю; захист прав акціонерів; регулювання соціальних конфліктів, що породжені злиттями та поглинаннями.

О.С. Новикова та Л.І. Федулова вважають, що основною причиною злиття та поглинання є прагнення одержати та підсилити синергетичний ефект, який полягає в тому, що в результаті взаємодоповнюючих дій активів двох або декількох господарських суб'єктів можна отримати сукупний результат, сума якого перевищить суму результатів окремих дій цих компаній [3, с. 235].

Фактично не існує єдиної тенденції, що приводить до злиття та поглинання. Ринок подорожей є дуже динамічним і настільки переплетеним з технологіями, що це спровокувало формування віртуальних франчайзингових мереж. Виникнення успішних туристичних стартапів провокує їх поглинання потужними компаніями або успішне функціонування на ринку, що є менш ймовірним варіантом.

Дослідження становлення діджитал-маркетплейсів у туризмі шляхом злиттів та поглинань доцільно розглянути на прикладі "Expedia Group", що є американською глобальною туристичною компанією.

Перші поглинання "Expedia Group" були націлені на купівлю інтернет-провайдерів, таких як "Travelscape" та "VacationSpot.com", за 89,75 та 80 млн. дол. США відповідно. Це придбання стратегічно обґрунтовується тим, що за рахунок отримання доступу до Інтернету по комутованих лініях надійного зв'язку та отримання дискового простору для зберігання й забезпечення роботи сайтів компанія змогла розпочати свою активну діяльність.

Забезпечивши собі «поле діяльності», "Expedia" у 2002 р. здійснює купівлю двох туристичних агентств, таких як "Classic Custom Vacations" та "Metropolitan Travel", а також компанії у сфері розроблення програмного забезпечення для сфери гостинності, а саме "Newtrade Technologies". Як частина "Expedia" "Newtrade" надала нову технологію торговим партнерам "Expedia", щоби покращити їхню якість підключення, а готелям – безпрецедентну гнучкість і контроль над поширенням інформації та управлінням запасами. Технологія "Newtrade" дала змогу автоматизувати багато процесів і забезпечити з'єднання з одним джерелом, за допомогою якого готелі можуть досягти кількох точок розподілу, включаючи основних GDS і партнерів. Це полегшило зміну тарифів та доступність готелів, шляхів розміщення інформації про номери [5].

У 2004 р. "Expedia" купила ще дві компанії у сфері подорожей, а саме "Activity World" та "Egencia". Нині "Egencia" є одним із брендів компанії, що спеціалізується на корпоративних та бізнес-поїздках. "Egencia" обслуговує великі та малі підприємства по всьому світі, забезпечує виняткову підтримку клієнтів за рахунок інноваційних інструментів, що дають змогу скоротити час обслуговування та забезпечують дотримання корпоративних вимог.

Поглинання системи бронювання готелів "Venere.com" відбулося у 2008 р. Ця транзакція зумовила додавання більш ніж 10 000 об'єктів розміщення в Європі, на Близькому Сході та в Африці до глобальної "Expedia". На той час "Venere.com" орієнтувався на бронювання готелів європейськими споживачами і надавав готельєрам географічно різноманітні джерела попиту. Компанія мала прямі відносини з приблизно 29 000 готелями по всьому світі, зокрема з 26 000 в Європі. Механізм взаємодії з ними ґрунтувався на агентській моделі.

"Venere" – це європейський готельний сайт, який колись вважався частиною спроби "Expedia" протистояти зростанню "Booking.com", проте внаслідок реструктуризації бізнесу у 2016 р. "Venere.com" був замінений на "Hotels.com", тобто інший бренд, що належить "Expedia". Програма "Venere.com" стала недіючою, тому користувачам рекомендується завантажити наявну програму для "Hotels.com" і здійснювати бронювання через неї [6].

Після численних придбань туристичних агентств та систем бронювання "Expedia" задля поліпшення своїх позицій на ринку швидкозростаючих мобільних подорожей купила "Mobiata", тобто мобільний розробник програм для подорожей. "Mobiata" розробила кілька

провідних мобільних додатків для подорожей, таких як "FlightTrack", "TripDeck", "HotelPal".

Поглинання являлося передвісником чіткого розуміння зростаючого значення мобільних пристроїв у подорожах. Сучасні мобільні телефони стали основою для зручного мобільного бронювання. Зростання мобільного трафіку на сайтах "Expedia" зумовило стратегічне рішення щодо придбання "Mobiata", адже для розроблення власних мобільних додатків "Expedia" знадобилися б величезна кількість грошей, кваліфікований персонал і час для розроблення програми, що перевершує програми "Mobiata". Отже, замість конкурування з "Mobiata" було прийнято рішення про поглинання.

Крім того, "Expedia" вже пропонувала безліч послуг, які можна поєднати з програмами "Mobiata", щоби створити цілісний підхід, що охоплює всі аспекти подорожі, тобто час до поїздки, під час поїздки та після поїздки. Зокрема, "TripAdvisor", що надає інформацію та особисті відгуки про готелі, туристичні напрямки тощо, а також доступ до механізму бронювання "Expedia", дуже підходить для інтегрування додатків "Mobiata". Таким чином, придбавши "Mobiata", "Expedia" гарантувала, що всі операції, пов'язані з подорожами, можуть бути здійснені через її систему. Це привело до вищої частки ринку та більших доходів "Expedia".

Наступною стратегічною сходинкою для "Expedia" стало злиття із системою метапошуку "Trivago" (2012 р.). Придбавши контрольний пакет акцій компанії "Trivago" приблизно за 630 млн. дол. США, "Expedia" дала можливість споживачам знайти ідеальний готель за найнижчою ціною.

Сьогодні "Trivago" є одним з брендів "Expedia", що забезпечує пошук готелів шляхом порівняння цін у готелях лише за кілька кліків з більш ніж 400 сайтів бронювання, що охоплюють 1,8 млн. готелів в понад 190 країнах. Маючи 1,4 млрд. відвідувань щорічно на сайті, мандрівники регулярно використовують порівняння цінової політики готелів. "Trivago" містить 175 млн. агрегованих готельних рейтингів та понад 19 млн. зображень, що дає змогу дізнатися більше про дестинації. Розширений огляд властивостей готелю дає змогу ознайомитися із середнім рейтингом та відгуками з інших сайтів бронювання, наприклад "Hotels.com", "Expedia", "Agoda".

У 2012 р. підрозділ "Expedia" "Egencia" придбала "Via Travel", тобто найбільшу туристичну компанію в Норвегії. Це придбання збільшило загальний обсяг продажів "Expedia", зробивши її кращою туристичною компанією за 2013 р. У 2014 р. "Expedia" придбала "Wotif.com" за 658 млн. дол. США [7].

Злиття добре працюють у туристичній галузі, коли є синергія. "Expedia" і "Travelocity" були конкурентами, тому коли "Expedia" викупила "Travelocity", то вона придбала більший відсоток ринку і змогла використовувати базу даних, технології та клієнтську базу "Travelocity". Сума угоди склала 280 млн. дол. США. Покупка стала продовженням стратегічної маркетингової угоди між "Expedia" і "Travelocity", в рамках чого оператор онлайн-бронювання отримав доступ до клієнтів "Travelocity" у США й Канаді, надавши в обмін технологічну платформу. Отже, "Travelocity" стала дочірньою компанією "Expedia", а "Sabre", що спеціалізується на B2B-взаємодіях, позбулася орієнтації на кінцевого користувача бізнесу.

Друге поглинання компанії "Expedia" у 2015 р. передбачало поглинання конкурента "Orbitz" за 1,6 млрд. дол. США. "Orbitz Worldwide" володіє сайтом "Orbitz.com", що є її основним брендом. Сайт "Orbitz.com" призначений для пошуку й покупки авіаквитків, бронювання готелів, замовлення автомобілів, пошуку й покупки морських круїзів та комплексних пропозицій. Він позиціонується як ресурс для споживачів і бізнес-клієнтів. Також "Orbitz Worldwide" належать ресурси для споживачів "CheapTickets.com", "Ebookers.com" і "Hotelclub.com". "CheapTickets.com", "Ebookers.com" надають ті ж послуги, що й центральний сайт "Orbitz.com".

Купівля "Orbitz Worldwide" компанією "Expedia" свідчить про триваючу консолідацію на ринку веб-сайтів для пошуку та бронювання готелів і супутніх послуг.

Цікаво це поглинання тим, що спочатку компанія "Orbitz Worldwide" була сформована п'ятьма найбільшими американськими авіакомпаніями ("Continental Airlines", "Delta Air Lines", "Northwest Airlines", "United Airlines", "American Airlines") для того, щоби протистояти сайтам з продажу квитків, що стають популярними, таким як "Expedia.com".

Поглинання "HomeAway" у 2015 р. за 3,9 млрд. дол. США компанією "Expedia Group Inc." спрямоване на те, щоби допомогти їй конкурувати з онлайн-орендовою компанією "Airbnb Inc. HomeAway", а також її дочірнім підприємством "VRBO", що переважно орієнтовані на традиційні оренди на відпочинок, але з "Expedia" бренд висунувся в міські райони, де домінує "Airbnb". Ця частина тристоронньої битви на швидко зростаючому ринку також включає "Booking Holdings Inc.". Після придбання "HomeAway" доходи "Expedia" збільшились на 11%, а саме до 2,88 млрд. дол. США. Кількість ночей, зарезервованих через "Expedia", збільшилась на 12%, а загальний дохід від поїздок, що були замовлені через веб-сайти та програми "Expedia", склав 25,9 млрд. дол. США [6].

"HomeAway" є частиною бренду "Expedia Group". Як одна з найбільших угод у туристичній індустрії злиття "HomeAway" з компанією "Expedia Group" сприяло розвитку кращої бізнес-моделі.

Останні нині придбання "Expedia" відбулись у 2018 р. Два невеликі стартапи "Pillow" й "ApartmentJet" допомагають власникам багатоквартирних житлових будинків керувати короткостроковою орендою. "Pillow" пропонує онлайнові інструменти, які дають змогу власникам багатоквартирних будинків отримувати доступ до інформації про короткострокових орендодавців. Компанія також допомагає резидентам-господарям дотримуватися правил, ліцензій та податків.

"ApartmentJet" пропонує додаткові послуги, такі як перевірка інформації про потенційних гостей та забезпечення відповідальності й покриття збитків через страхування. Придбання "Expedia" "Pillow" та "ApartmentJet" дало їй змогу конкурувати з "Booking.com" і "Airbnb".

Поглинання "Pillow" й "ApartmentJet" є важливими та основоположними інвестиціями в платформу "Expedia Group". Завдяки придбанню цих інноваційних компаній "Expedia" отримала технологічно просунуті рішення, які допоможуть дати туристам нові можливості для бронювання житла.

Висновки. Отже, "Expedia Group" є всесвітньою туристичною платформою з великим портфелем брендів, що включає деякі провідні світові бренди подорожей.

Колективно бренди "Expedia Group" охоплюють практично кожен аспект дослідження, планування та бронювання подорожей: від вибору найкращого сидіння літака, читання особистих відгуків про готелі до планування того, що робити в дестинації. Портфель "Expedia Group" обслуговує як відпочиваючих, так і ділових мандрівників від бюджетного до розкішного відпочинку. "Expedia" є провідною світовою туристичною компанією, що дає можливість діловим особам і туристам користуватися інструментами та інформацією, необхідною для легкого вивчення, планування, бронювання та подорожей. "Expedia Inc." також надає оптові подорожі в офлайні роздрібним туристичним агентствам.

Портфель брендів Expedia включає "Expedia.com", "hotels.com", "Hotwire", "TripAdvisor", "Expedia Local Expert", "Classic Vacations" та "eLong". Компанії "Expedia Inc." працюють з об'єктами в Північній Америці, Південній Америці, Латинській Америці, Європі, Близькому Сході, Африці та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. "Expedia" – це найбільша у світі компанія, що пропонує послуги онлайн-бронювання туристичних послуг.

Список літератури:

1. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі : монографія. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2015. 832 с.
2. Грабар М.В., Пойда-Носик Н.Н. Системний розвиток туризму та рекреації: теоретичні та практичні аспекти управління на регіональному рівні : монографія. Ужгород : Говерла, 2016. 238 с.
3. Сучасні концепції менеджменту : навчальний посібник / за ред. Л.І. Федулової. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 536 с.
4. Табахарнюк М.О. Класифікація угод зі злиття та поглинання компаній у сучасній економіці. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. Вип. 23. Ч. 2. С. 110–114.
5. Annual report Expedia Group. United states securities and exchange commission. Washington, 2018. 144 с.
6. Expedia.com. "Expedia Inc." to acquire "Newtrade Technologies Inc.". URL: https://viewfinder.expedia.com/expedia-com-expedia-inc-to-acquire-newtrade-technologies-inc (дата звернення: 03.09.2019).
7. Expedia Group is the world's leading travel platform. URL: https://join.expediapartnercentral.com/ru/about-us (дата звернення: 23.09.2019).

References:

1. Bosovska M.V. (2015) Intehratsiini protsesy v turyzmi [Integration processes in tourism]. Kyiv : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t (in Ukrainian).
2. Hrabar M.V., Poida-Nosyk N.N. (2016) Systemnyi rozvytok turyzmu ta rekreatsii: teoretychni ta praktychni aspekty upravlinnia na rehionalnomu rivni [Systematic development of tourism and recreation: theoretical and practical aspects of regional management]. Uzhhorod : Hoverla (in Ukrainian).
3. Fedulova L.I. Suchasni kontseptsii menedzhmentu (2007). [Modern concepts of management]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury (in Ukrainian).
4. Tabakharnyuk M.O. (2017) Klasyfikatsiia uhod zi zlyttia ta pohlynannia kompanii u suchasnii ekonomitsi [Classification of mergers and acquisition agreements in modern economy]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, vol. 23, no. 2, pp. 110–114.
5. Annual report Expedia Group (2018). United States Securities and Exchange Commission. Washington.
6. Expedia.com. "Expedia Inc." to acquire "Newtrade Technologies Inc. Available at: https://viewfinder.expedia.com/expedia-com-expedia-inc-to-acquire-newtrade-technologies-inc (accessed: 03 September 2019).
7. Expedia Group is the world's leading travel platform. Available at: https://join.expediapartnercentral.com/ru/about-us (accessed: 23 September 2019).

"EXPEDIA GROUP": ПУТЬ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ НА ТУРИСТИЧЕСКОМ ОНЛАЙН-РЫНКЕ

В статье рассмотрены основные слияния и поглощения "Expedia Group". Установлено, что основной причиной слияния и поглощения является стремление получить и усилить синергетический эффект, который заключается в том, что в результате взаимодополняющих действий активов двух или нескольких хозяйствующих субъектов можно получить совокупный результат, сумма которого превысит сумму результатов отдельных действий этих компаний. Исследование становления диджитал-маркетплейсов в туризме путем слияний и поглощений осуществлено на примере "Expedia Group", которая является американской глобальной туристической компанией. Коллективно бренды "Expedia Group" охватывают практически каждый аспект исследования, планирование и бронирование путешествий: от выбора лучшего сидения самолета, чтения личных отзывов об отелях до планирования того, что делать в дестинации. Портфель "Expedia Group" обслуживает как отдыхающих, так и деловых путешественников от бюджетного до роскошного отдыха. Проанализированы экономические последствия поглощения объектом исследования таких компаний, как "Travelscape", "VacationSpot", "Classic Custom Vacations", "Metropolitan Travel", "Newtrade Technologies", "Activity World", "Egencia", "Venere", "Mobiata", "Trivago", "Via Travel", "Travelocity", "Orbitz Worldwide", "HomeAway", "Pillow", "ApartmentJet".

Ключевые слова: *слияние и поглощение, туризм, "Expedia Group", глобальная туристическая компания.*

"EXPEDIA GROUP": THE WAY OF MERGERS AND ACQUISITIONS ON THE TOURIST ONLINE MARKET

The paper summarizes the arguments and counterarguments within the scientific discussion on the issue on mergers and acquisitions in the online travel market. The main purpose of the research is to exploring the "Expedia Group's" transformation into a global travel company through mergers and acquisitions. The article discusses the major mergers and acquisitions of "Expedia Group". It is established that the main reason for mergers and acquisitions is the desire to obtain and enhance the synergistic effect, which is because the complementary actions of the assets of two or more economic entities can result in an aggregate result exceeding the sum of the results of the individual actions of these companies. The study of the formation of digital marketplaces in tourism through mergers and acquisitions is reviewed by the example of "Expedia Group", a US global travel company. "Expedia Group's" first takeovers were aimed at buying "Travelscape" and "VacationSpot.com". Expedia purchases two travel agencies in 2002 "Classic Custom Vacations", "Metropolitan Travel", and the hospitality software company "Newtrade Technologies". After numerous acquisitions of travel agencies and booking systems, "Expedia" has acquired "Mobiata" to improve its position in the fast-growing mobile travel market. The takeover was a precursor to a clear understanding of the growing importance of mobile devices in travel. Modern mobile phones have become the basis for convenient mobile booking. Another strategic step for "Expedia" was to merge with the trivago metadata system. Currently, the latest "Expedia" acquisitions took place in 2018. They are two small startups; "Pillow" and "ApartmentJet" that help homeowners manage short-term rentals. Collectively, "Expedia Group" brands cover virtually every aspect of travel research, planning and booking, from choosing the best airplane seat, reading personal hotel reviews to planning what to do in a destination. "Expedia Group's" portfolio caters to both leisure and business travelers, from budget to luxury holidays. The economic impact of the study object absorption of the following companies is analyzed "Travelscape", "VacationSpot", "Classic Custom Vacations", "Metropolitan Travel", "Newtrade Technologies", "Activity World", "Egencia", "Venere", "Mobiata", "Trivago", "Via Travel", "Travelocity", "Orbitz Worldwide", "HomeAway", "Pillow", "ApartmentJet".

Key words: *mergers and acquisitions, tourism, "Expedia Group", global travel company.*

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-2

УДК 336

Акименко О.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет
Пономаренко В.С.
студент,
Чернігівський національний технологічний університет

Akymenko Olena, Pomomarenko Vladislava
Chernihiv National Technological University

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ПЛАТІЖНУ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті доведено своєчасність дослідження проблеми приведення діяльності платіжних систем у відповідність до міжнародних стандартів з урахуванням гармонізації платіжного простору й того, що вирішення макроекономічних проблем національної економіки України найбільше пов'язане з можливостями впровадження європейського досвіду у сферу банківського обслуговування. Наведено визначення поняття «національна платіжна система», під яким розуміється сукупність інституційних та інфраструктурних елементів окремих платіжних систем, а також платіжних інструментів, договірних відносин та законодавчих норм, що забезпечують рух коштів між економічними суб'єктами в межах країни. Наведено низку основних характеристик нововведень, серед яких слід назвати міжнародний номер банківського рахунку (IBAN, International Bank Account Number); послідовність переходу на міжнародний номер банківського рахунку в різних секторах економіки; визначення переваг впровадження IBAN в український платіжний простір для клієнтів банків.

Ключові слова: *глобалізаційні процеси, платіжна національна система, міжнародні розрахунки, стандарти, європейській досвід, сфера банківського обслуговування.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних систем і секторів економіки еволюція відносин між економічними суб'єктами супроводжується суттєвими трансформаціями, розкриття сутності яких знайшло своє відображення у значних напрацюваннях вітчизняних науковців. Ідеалізуючи значущість цього процесу як зміни попередньо домінуючої сфери діяльності, яка на певному етапі розвитку визнана неефективною, трансформація передбачає створення «нової формації», метою якої є забезпечення вдосконаленого формату реалізації всіх процесів і максимальної продуктивності діяльності. Не є винятком і банківська сфера, яка, будучи однією з найважливіших галузей у кожній країні, сприяє швидшому зростанню економіки нашої держави, націленої на активну участь у міжнародній торгівлі, шляхом поглиблення експортної орієнтації вітчизняними підприємствами [1, с. 7]. Щодо цього постає питання про необхідність дослідження платіжних систем та систем розрахунків в Україні, які створюють та забезпечують безперервне, надійне та ефективне функціонування міжнародних розрахунків в контексті гармонізації платіжного простору з європейським.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим теоретичним та практичним питанням основ функціонування платіжних систем присвятили свої праці як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема В.Ю. Білоусова, О.Д. Вовчак, Т. Кокколи, В.М. Кравець, І.С. Кравченко, М.Г. Марич, В.І. Міщенко, Б. Норман, Б. Саммерс, П.М. Сенищ, Т.С. Смовженко, О.Й. Шевцова. Однак малодослідженими залишаються питання приведення діяльності платіжних систем у відповідність до міжнародних стандартів з урахуванням гармонізації платіжного простору, оскільки вирішення макроекономічних проблем національної економіки України найбільше пов'язане з можливостями впровадження європейського досвіду у сферу банківського

обслуговування. Актуальність, практична значущість та недостатнє наукове розроблення зазначених питань зумовили вибір теми статті та її своєчасність.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження процесу поступової модернізації та розвитку Національної системи електронних платежів з урахуванням європейського досвіду.

Виклад основного матеріалу. Існують різні підходи до визначення сутності платіжної системи, серед яких можна виділити структурний, структурно-функціональний, функціональний, інституційний, процесний підходи до визначення платіжної системи як загальноекономічної категорії; структурно-функціональний підхід до визначення сутності платіжної системи як сукупності інститутів/організацій [2]. Згідно з Директивою 2007/64/ЕС Європейського Парламенту та Ради платіжна система визначається як система переказу грошових коштів за офіційно визначеними та стандартизованими правилами оброблення, клірингу та/або розрахунку платіжних трансакцій [3]. На нашу думку, найбільш точне визначення платіжної системи наведено у Законі України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», за якого платіжну систему складають платіжна організація, учасники платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними під час проведення переказу коштів. Проведення переказу коштів є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система [4].

Сьогодні у світі задіяно велику кількість платіжних систем, які відрізняються одна від одної організаційно-правовими формами платіжної організації платіжної системи, особливостями здійснення розрахунків у платіжній системі, обсягами операцій та іншими характеристиками.

Національна платіжна система України як складова фінансової системи країни у широкому розумінні є механізмом, що забезпечує грошовий обіг та є невід'ємним компонентом державної грошової системи й елементом інфраструктурного та технологічного забезпечення реалізації цілей грошово-кредитної політики центрального банку. У вузькому розумінні цього поняття під національною платіжною системою слід розуміти сукупність інституційних та інфраструктурних елементів окремих платіжних систем, а також платіжних інструментів, договірних відносин та законодавчих норм, що забезпечують рух коштів між економічними суб'єктами в межах країни.

З урахуванням світових глобалізаційних процесів та посилення міжнародного характеру платіжних систем і грошових переказів стверджуємо, що поняття платіжної системи виходить за рамки окремої держави, відповідно, національної платіжної системи. Безумовно, діяльність усіх національних платіжних систем забезпечує їх оверсайт та взаємозв'язки між ними по всьому світі, створюючи світову платіжну систему. Все вищезазначене підтверджує думку про необхідність гармонізації платіжного простору з європейським та переходу на міжнародну систему рахунків [2].

З огляду на комплексність заходів зі впровадження міжнародних стандартів задля розвитку платіжного ринку НБУ поступово модернізує та розвиває систему електронних платежів. Так, вже введено в дію нормативний документ «Про запровадження міжнародного номера банківського рахунку (IBAN) в Україні» [5]. Однак відстрочення впровадження міжнародного номера банківського рахунку IBAN було пов'язане з необхідністю доопрацювання банками програмного забезпечення систем дистанційного обслуговування, якими користуються клієнти.

Так, відповідно до вимог стандарту № 13616 Міжнародної організації зі стандартизації ISO, банки України зобов'язані в період з 5 серпня по 31 жовтня 2019 року самостійно здійснити зміну (не за ініціативою клієнта) діючих рахунків клієнтів банків [5; 6]. Проте звернення Державної казначейської служби України для забезпечення виконання бюджетних програм у повному обсязі дещо змінило послідовність дій та спричинило ухвалення НБУ рішення про продовження до 12 січня 2020 року можливості заповнення пари реквізитів у документах на переказ коштів задля спрощення переходу (банкам, бюджетним установам, юридичним та фізичним особам).

Отже, до основних характеристик нововведень слід віднести міжнародний номер банківського рахунку (International Bank Account Number (далі – IBAN)); послідовність переходу на міжнародний номер банківського рахунку в різних секторах економіки; визначення переваг запровадження IBAN в український платіжний простір для клієнтів банків.

Міжнародний номер банківського рахунку (IBAN) – це стандартна система банківського рахунку в країнах ЄС, застосування якої буде обов'язковим з 13 січня 2020 року для клієнтів усіх банків України під час здійснення переказів коштів як у національній, так і в іноземних валютах, зокрема під час транскордонних переказів. Таке нововведення суттєво спростить ведення обліку операцій між банками різних країн. Кожна держава самостійно встановлює структуру номера рахунку IBAN згідно з вимогами стандарту ISO № 13616 [6]. Відповідно до Національного стандарту «Фінансові операції. Правила формування міжнародного номера банківського рахунку (IBAN) в Україні» банки України формують номера банківського рахунку, орієнтуючись на літерно-цифрові символи, які означають таке: код країни – 2 літери; контрольний розряд – 2 цифри; код банку (МФО) – 6 цифр; номер рахунку, який включає нулі, що заповнюють проміжок між МФО і номером рахунку, та самого рахунку клієнта (до 31 жовтня 2019 року – 5–14 символів, з 1 листопада 2019 року – 5–19 символів) [7]. Структура коду наведена на рис. 1.

Результат запровадження IBAN очевидний. По-перше, одразу можна розпізнати країну – учасника розрахунку (UA – Україна); по-друге, можна забезпечити уніфіковану перевірку рахунку клієнта щодо його коректності; по-третє, можна ідентифікувати бан-

ківську установу; нарешті, визначити певного клієнта конкретного банку.

Приклади формату IBAN в електронному вигляді та на паперовому носії наведено в табл. 1, 2 [8].

Приклад IBAN на основі платіжної картки наведено нижче.

Таким чином, банківські рахунки набувають нової структури, яка полегшить здійснення платіжних операцій як на території країни, так і за її кордонами. Важливо, що перехід на міжнародну систему рахунків залишає чинними всі платіжні картки, емітовані банками до рахунку клієнта. Вони є платіжним інструментом, який дає клієнту можливість ініціювати переказ коштів з банківського рахунку.

З огляду на те, що перехідним періодом для змін є період з 5 серпня 2019 року до 12 січня 2020 року, клієнти мають можливість зазначати у реквізитах розрахункових документів як діючий номер рахунку з кодом банку, так і номер рахунку у стандарті IBAN. Однак з 13 січня 2020 року вони матимуть зазначати виключно рахунок за стандартом IBAN.

Крім того, на увагу заслуговує послідовність переходу на міжнародний номер банківського рахунку в різних секторах економіки. Постановою НБУ № 162 передбачено, що банки зобов'язані відкривати клієнтам нові рахунки у стандарті ISO № 13616, а поточні номери рахунків змінювати відповідно до вимог цього стандарту зі збереженням діючого номера аналітичного обліку (не більше 14 символів – з 5 серпня до 31 жовтня). Отже, банки України:

– з 5 серпня 2019 року відкривають рахунки (поточні, вкладні (депозитні), рахунки умовного зберігання (ескроу)) відповідно до вимог стандарту IBAN; забезпечують формування виписки за рахунком клієнта від дати відкриття рахунку та суми вхідного залишку за діючим рахунком до зміни рахунку за стандартом ISO № 13616 («історія рахунку») з подальшим підтвердженням операцій на будь-яку дату після зміни діючого рахунку клієнта; виконуватимуть документи на арешт коштів/примусове списання/стягнення коштів незалежно від номера рахунку, зазначеного в цих документах (діючий рахунок до зміни за стандартом IBAN/ за стандартом ISO № 13616);

– з 5 серпня 2019 року до 12 січня 2020 року приймають до виконання документи на переказ коштів/ зараховують кошти на рахунок отримувача за реквізитами, варіації заповнення яких вибрав клієнт-платник; повідомляють контролюючим органам про зміну діючих рахунків клієнтів суб'єктів господарювання за стандартом IBAN; подають (без заяв клієнтів) до органів Пенсійного фонду України/органів соціального захисту населення перелік рахунків за стандартом ISO № 13616 [5; 7; 9].

Безумовно, вимоги Постанови № 162 повинні враховувати бюджетні установи. Так, Державною казначейською службою України проведена робота щодо зміни реквізитів рахунків для зарахування податків, зборів та інших платежів до державного й місцевих бюджетів відповідно до стандарту IBAN та доведення відповідних реквізитів до органів, які контролюють справляння надходжень бюджету.

Міжнародні вимоги казначейством виконано, про що свідчить їх повідомлення про дієвість рахунків для зарахування податків, зборів та інших платежів до державного й місцевих бюджетів вже з 1 жовтня 2019 року та можливість отримання реквізитів нових рахунків у відповідних органів, що контролюють справляння надходжень бюджету, та на вебсторінках Головних управлінь Казначейства в областях, м. Києві [14].

Стосовно юридичних та фізичних осіб – клієнтів банків передбачено, що:

Код Країни		**Код банку (МФО)**	
UA	XX	XXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Рис. 1. Структура коду IBAN [6; 7]

Таблиця 1

Приклад IBAN на основі рахунку клієнта

Рахунок клієнта	260012335661
Електронний формат	UA853996220000000260012335661
Формат на паперовому носії	UA85 3996 2200 0000 0260 0123 3566 1

Таблиця 2

Приклад IBAN на основі платіжної картки

Номер платіжної картки клієнта	4149005233566882
Електронний формат	UA933996220004149005233566882
Формат на паперовому носії	UA93 3996 2200 0414 9005 2335 6688 2

– з 5 серпня 2019 року вони отримують від банку інформацію про зміну діючого рахунку за стандартом IBAN для інформування своїх контрагентів та зазначення у розрахункових документах (зміна діючого номера рахунку не приводить до зміни положень договору (договору банківського рахунку/розрахунково-касового обслуговування/банківського вкладу тощо));

– з 5 серпня 2019 року до 12 січня 2020 року у документах на переказ коштів вони можуть заповнювати реквізити «Код банку» та «Рахунок» у будь-яких варіаціях;

– з 13 січня 2020 року у реквізиті розрахункового документа «Рахунок» вони зазначатимуть номер рахунку платника/отримувача тільки за стандартом ISO № 13616 [5; 8; 10].

Зазначимо, що банки України, їх клієнти, Казначейство в документах на переказ коштів у перехідний період заповнюють такі реквізити, як «Код банку платника/отримувача/стягувача» та «Рахунок платника/отримувача/стягувача» або реквізит «Рахунок платника/отримувача/стягувача» за стандартом IBAN. У реквізиті «Код банку платника/отримувача/стягувача» зазначається нуль [3; 4; 11].

В міжбанківських електронних розрахункових документах системи електронних платежів НБУ заповнюють:

– реквізит "IBAN", якщо в документах на переказ коштів реквізит «Рахунок платника/отримувача/стягувача» заповнено за стандартом ISO № 13616, у реквізитах «Код банку» і «Рахунок клієнта» зазначаються нулі;

– реквізити «Код банку» та «Рахунок клієнта», якщо в документах на переказ коштів заповнено реквізити «Код банку платника/отримувача/стягувача» та «Рахунок платника/отримувача/стягувача», у реквізиті "IBAN" зазначається нуль [5; 13; 14].

Так, банки й надалі продовжують відкривати нові рахунки для своїх клієнтів, а Казначейство вже виконало покладені на нього обов'язки стосовно зміни реквізитів на нові.

Отже, перевагами для клієнтів банків щодо впровадження IBAN в український платіжний простір можна впевнено назвати зручність та простоту ідентифікації платника й отримувача коштів, а також банку України, що їх обслуговує; уникнення помилок у реквізитах рахунків завдяки скороченню реквізитів в розрахункових документах; швидкість здійснення переказів та отримання коштів [11]. Також ці нововведення дають можливість гармонізувати платіжний простір на теренах України з європейським і сприяють подальшій запланованій модернізації системи електронних платежів НБУ та звітності, що подається до нього.

Загалом використання стандарту IBAN завдяки скороченню реквізитів має зробити зручнішим оформлення розрахункових документів. Наприклад, використання IBAN у платіжних дорученнях дає змогу, по-перше, забезпечити можливість прискореного, повністю автоматичного проходження міжнародного платежу на користь клієнта; по-друге, знизити кількість помилкових зарахувань та пов'язаних із цим розслідувань; по-третє, знизити собівартість операцій оброблення міжнародних платежів для банків та вартість платежів для клієнтів [6]. Отже, IBAN замінює кілька обов'язкових реквізитів для проведення банківських операцій, сприяючи як пришвидшенню їх здійснення, так і зменшенню помилок у первинних документах.

Варто також зазначити, що НБУ пропонує використовувати QR-коди, що містять IBAN, для здійснення безготівкового переказу коштів задля спрощення сплати рахунків та обміну платіжною інформацією [9; 10; 15].

Висновки. Отже, Постанова Правління НБУ № 162 відкрила нові горизонти європейського банківського простору для України, вивела її на вищий рівень організації ведення обліку та складання звітності відповідно до міжнародних стандартів, здійснила модернізацію та подальший розвиток системи електронних платежів НБУ, забезпечила мінімізацію можливого допущення помилок під час заповнення первинної документації, пришвидшила процес її оброблення та надала можливість знизити його собівартість. Нова структура рахунків значно пришвидшить і полегшить проведення операцій в платіжному просторі як на території України, так і за її межами.

Список літератури:

1. Маргасова В.Г., Акименко О.Ю. Вихід вітчизняних підприємств на європейський ринок в умовах посилення інтеграційних процесів. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2018. № 3 (15). С. 7–14.

2. Балакіна Ю.С. Оверсайт платіжних систем в Україні : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08. Київ, 2018. 269 с.

3. Директива 2009/110/ЕС Європейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами – емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, що вносить зміни до Директиви 2005/60/ЕС та 2006/48/ЕС та скасовує Директиву 2000/46/ЕС від 16 вересня 2009 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_a18 (дата звернення: 01.10.2019).

4. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 5 квітня 2001 року № 2346-III / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 01.10.2019).

5. Про запровадження міжнародного номера банківського рахунку (IBAN) в Україні : Постанова Правління НБУ від 28 грудня 2018 року № 162 / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 01.10.2019).

6. Стандарт ISO 13616:2003 «Банковское дело и смежные финансовые услуги. Международный номер банковского счета (IBAN)», разработанный Международной организацией по стандартизации (ISO) и Европейским комитетом по банковским стандартам (ECBS). URL: https://academic2.ru (дата звернення: 01.10.2019).

7. Національний стандарт України «Фінансові операції. Правила формування міжнародного номера банківського рахунку (IBAN) в Україні. (IBAN Registry:2009, NEQ) ДСТУ-Н 7167:2010», затв. Наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11 жовтня 2010 року № 454. URL: https://ips.ligazakon.net (дата звернення: 01.10.2019).

8. Положення про правила формування IBAN міжнародного банківського номера рахунку в Україні. Версія 1.0. Підготовлено Робочою групою Асоціації «УкрСВІФТ» : веб-сайт. URL https://docs.wixstatic.com (дата звернення: 01.10.2019).

9. Національний банк запроваджує міжнародний номер банківського рахунку IBAN. URL https://bank.gov.ua (дата звернення: 10.10.2019).

10. Національний банк на прохання банків відтермінував запровадження номера банківського рахунку IBAN. URL: https://bank.gov.ua (дата звернення: 01.10.2019).

11. В Україні з 5 серпня 2019 року стартує запровадження міжнародного номера банківського рахунку. URL: https://bank.gov.ua (дата звернення: 01.10.2019).

12. Про внесення змін до Постанови Правління Національного банку України від 28 грудня 2018 року № 162 : Постанова Правління Національного банку України від 26 вересня 2019 року № 118 / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 01.10.2019).

13. Термін переказу коштів за парою реквізитів «Код банку» та «Рахунок» продовжено. URL: https://bank.gov.ua (дата звернення: 01.10.2019).

14. Як буде здійснюватися перехід на міжнародний номер банківського рахунку IBAN. URL: https://buhgalter911.com (дата звернення: 01.10.2019).

15. З 1 жовтня будуть діяти нові бюджетні рахунки за стандартом IBAN. URL: https://buhgalter911.com (дата звернення: 28.09.2019).

References:

1. Marhasova V.H., Akymenko O.Y. (2018) Vykhid vitchyznianykh pidpryiemstv na yevropeiskyi rynok v umovakh posylennia intehratsiinykh protsesiv [Entry of domestic enterprises into the European market in the conditions of strengthening of integration processes]. *Problems and prospects of economy and management*, vol. 15, no. 3, pp. 7–14.

2. Balakina Y.S. (2019) *Oversait platizhnykh system v Ukraini* [Oversight of payment systems in Ukraine] (PhD Thesis), Kiev : Kyiv University of Banking [in Ukrainian].

3. *Dyrektyva 2009/110/ES Yevropeys'koho Parlamentu ta Rady shchodo zapochatkuvannya ta zdiysnennya diyal'nosti ustanovamy – emitentamy elektronnykh hroshey ta prudentsiynyy nahlyad za nymy, shcho vnosyt'zminy do Dyrektyvy 2005/60/ES ta 2006/48/ES, ta skasovuye Dyrektyvu 2000/46/ES* (2009) [Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council on the taking up and pursuit of the business of electronic money issuers and prudential supervisors, amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 2000/46/EU]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

4. Law of Ukraine on Payment Systems and Funds Transfer in Ukraine [*Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukrayini*] № 1629 IV (2004, March 18). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 29, 137 [About information: Law of Ukraine on 18.03.2004 r. № 1629-IV]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua. (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

5. *Pro zaprovadzhennya mizhnarodnoho nomera bankivs'koho rakhunku (IBAN) v Ukrayini* (2018) [Resolution of the National Bank of Ukraine on amendment of the resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated December 28, 2018 № 162]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

6. *Finansovi posluhy – Mizhnarodnyi nomer bankivskoho rakhunku (IBAN) – Chastyna 1: Struktura IBAN* [Financial services – International bank account number (IBAN) – Part 1: Structure of the IBAN]. (2007). ISO 13616-1: 2007 from 1th March 2007. Geneva : International Standard (accessed: 1 October 2019) [in English].

7. *Finansovi operatsii. Pravyla formuvannia mizhnarodnoho nomera bankivskoho rakhunku (IBAN) v Ukraini (IBAN Registry:2009, NEQ)* [Financial operations. Rules of formation of International Bank Account Number (IBAN) in Ukraine (IBAN Registry:2009, NEQ)]. (2009). DSTU-N 7167:2010 from 11th October 2010. Kyiv : Derzhspozhyvstandart Ukrainy. Available at: https://ips.ligazakon.net (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

8. *Polozhennya pro pravyla formuvannya IBAN mizhnarodnoho bankivs'koho nomera rakhunku v Ukrayini*. Versiya 1.0. Pidhotovleno Robochoyu hrupoyu Asotsiatsiyi "UkrSVIFT" [Regulations prepared by the Working Group of the Association "UkrSWIFT" on the rules of formation of IBAN international bank account number in Ukraine. Version 1.0.] (2008). Available at: https://docs.wixstatic.com (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

9. National Bank of Ukraine (2019) *Natsionalnyi bank zaprovadzhuie mizhnarodnyi nomer bankivskoho rakhunku IBAN* [The National Bank introduces IBAN international bank account number]. Available at: https://bank.gov.ua (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

10. National Bank of Ukraine (2019) *Natsionalnyi bank na prokhannia bankiv vidterminuvav zaprovadzhennia nomera bankivskoho rakhunku IBAN* [The National Bank delayed the introduction of the IBAN bank account number at the request of banks]. Available at: https://bank.gov.ua (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

11. National Bank of Ukraine (2019, October 1) *V Ukraini z 5 serpnia 2019 roku startuie zaprovadzhennia mizhnarodnoho nomera bankivskoho rakhunku* [The introduction of an international bank account number will start in Ukraine starting August 5, 2019]. Available at: https://bank.gov.ua (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

12. *Pro vnesennya zmin do postanovy Pravlinnya Natsional'noho banku Ukrayiny vid 28.12.2018 r № 162:* [Resolution of the National Bank of Ukraine on amendment of the resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated December 28, 2018 № 162 № 118] (2018). Available at: http://zakon.rada.gov.ua (accessed: 26 September 2019) [in Ukrainian].

13. National Bank of Ukraine (2019) *Termin perekazu koshtiv za paroiu rekvizytiv "Kod banku" ta "Rakhunok" prodovzheno* [The term remittance for a couple of propsses "Bank code" and "Account" extended]. Available at: https://bank.gov.ua/news/all/termin-perekazu-koshtiv-za-paroyu-rekvizitiv-kod-banku-ta-rahunok-prodovjeno (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

14. Group of companies "Factor" (2019) *Yak bude zdiisniuvatysia perekhid na mizhnarodnyi nomer bankivskoho rakhunku IBAN?* [How will I switch to an IBAN international bank account number?]. Available at: https://buhgalter.com.ua (accessed: 1 October 2019) [in Ukrainian].

15. Group of companies "Factor" (2019, September 28) *Z 1 zhovtnia budut diiaty novi biudzhetni rakhunky za standartom IBAN* [Starting October 1st, new IBAN budget accounts will operate]. Available at: https://buhgalter.com.ua (accessed: 28 September 2019) [in Ukrainian].

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ПЛАТЕЖНУЮ СИСТЕМУ УКРАИНЫ

В статье доказана своевременность исследования проблемы приведения деятельности платежных систем в соответствие с международными стандартами с учетом гармонизации платежного пространства и того, что решение макроэкономических проблем национальной экономики Украины больше всего связано с возможностями внедрения европейского опыта в сферу банковского обслуживания. Приведено определение понятия «национальная платежная система», под которым понимается совокупность институциональных и инфраструктурных элементов отдельных платежных систем, а также платежных инструментов, договорных отношений и законодательных норм, обеспечивающих движение средств между экономическими субъектами в пределах страны. Приведен ряд основных характеристик нововведений, среди которых следует назвать международный номер банковского счета (IBAN, International Bank Account Number); последовательность перехода на международный номер банковского счета в различных секторах экономики; определение преимуществ внедрения IBAN в украинское платежное пространство для клиентов банков.

Ключевые слова: *глобализационные процессы, платежная национальная система, международные расчеты, стандарты, европейский опыт, сфера банковского обслуживания.*

THE IMPACT OF INTERNATIONAL STANDARDS ON THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM OF UKRAINE

The banking sector, which is one of the most important industries, contributes to the faster growth of our country's economy. Deepening export orientation by domestic enterprises is targeting the economy to actively participate in international trade. Therefore, the study of payment systems and their compliance with international standards, taking into account the harmonization of the payment space is timely and relevant. It is the payment systems that create and ensure the continuous, reliable and efficient functioning of international payments in the context of the harmonization of the payment space with the European one. The authors attempt to analyze the impact of the introduction of international standards on the national payment system, which will allow to harmonize the payment space with the European one, will help the planned modernization of the electronic payments system by the National Bank of Ukraine. The article systematizes and generalizes the scientific approaches to determining the nature of the payment system, under which the authors understand the payment organization, the participants in the payment system and the set of relationships that arise between them when making funds transfers. The authors argue that the concept of payment system goes beyond the individual state, the national payment system, and the activities of all national payment systems ensure their overseas and relationships between them around the world, creating a worldwide payment system. The definition of the concept of "national payment system", which refers to the totality of institutional and infrastructure elements of individual payment systems, as well as payment instruments, contractual relations and legal rules that ensure the flow of funds between economic agents within the country. Features of innovations are presented, among them: International Bank Account Number – IBAN (International Bank Account Number); sequence of transfer to the international bank account number in different sectors of the economy; determining the benefits of implementing IBAN in the Ukrainian payment space for bank clients.

Key words: *globalization processes, national payment system, international payments, standards, European experience, banking services.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-3

УДК 338.48

Байда Б.Ф.
кандидат економічних наук, докторант,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Baida Bohdana
Lesya Ukrainka Eastern European National University

ДИНАМІКА ІНВЕСТИЦІЙ У СФЕРУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено динаміку інвестицій у розвиток туризму в Україні із застосуванням інструментів кількісного економічного аналізу та виявлення видимих взаємозв'язків між показниками, такими як кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну; витрати держави на розвиток інфраструктури та капітальні інвестиції в туристичну сферу; інфляція; кількість колективних засобів розміщення. Темп приросту капітальних інвестицій у туристичну сферу зростав до 2012 р. й отримав негативне значення у 2015–2017 рр. До 2012 р. відчутною була порівняно позитивна динаміка зростання темпу приросту витрат держави на розвиток інфраструктури, однак з 2012 р. помітний спад цього індикатора. У 2016 р. темп приросту витрат держави на розвиток інфраструктури продемонстрував від'ємні значення. Отже, туристична сфера України потребує суттєвих капіталовкладень, особливо це демонструє тенденція капітальних інвестицій.

Ключові слова: *сфера туризму, інвестиції, показники, аналіз, в'їзний туризм.*

Постановка проблеми. Розвиток в'їзного туризму в Україні сильно залежить від тенденцій, структури й подальших напрямів реалізації витрат держави на розвиток інфраструктури та капітальних інвестицій у туристичну сферу. За останні роки в нашій країні можна відстежити порівняно швидкий розвиток різних компонентів туристичної інфраструктури. Підґрунтям туристичного розвитку є інвестиції та ефективність їхнього впровадження [6; 7].

Інвестиції, розвиток послуг туристичної інфраструктури відіграють роль, яка пов'язує різні сектори туристичної сфери, включаючи кінцевого споживача та початкове визначене процесом становлення індустріального, а згодом – постіндустріального суспільства, адже таке суспільство не може обходитись без них [9].

Територія України з усіма наявними туристичними ресурсами є досить цікавою для іноземних та вітчизняних туристів [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам вивчення чинників, які впливають на розвиток сфери туризму, особливостей залучення інвестицій для поступу туризму, приділяли увагу такі українські науковці, як В. Герасименко, Н. Гончарук, В. Євдокименко, Л. Малик, В. Маховка [4], Н. Мельник [6], Д. Корнева [2], В. Смолій, Н. Остап'юк, В. Федорченко, З. Юринець [7], та чимала кількість видатних зарубіжних економістів, таких як М. Беднарська, С. Оптнер, Р. Каплан, Й. Кріппендорф, В. Фреєр.

Постає необхідність ретельного дослідження питання особливостей розвитку сфери туризму в Україні, виявлення основних чинників, які мають вплив на формування в'їзного туризму в країні, кількісного економічного аналізу динаміки темпів приросту основних показників, що впливають на поступ сфери туризму.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виклад результатів дослідження динаміки інвестицій у розвиток туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу. Інвестиції є визначальним чинником розвитку економіки [1], туристичної сфери України [2], підґрунтям розширеного виробництва, структурного розвитку [10], збалансованого поступу важливих сфер народного господарства [11].

Для обґрунтування стратегічних перспектив інвестування в розвиток сфери туризму, поступу в'їзного туризму в Україні в умовах сучасної політики розвитку туризму застосовано інструменти економічного аналізу (визначення темпу приросту) на підставі статистичних даних.

Економічний аналіз проведено задля виявлення особливостей динаміки та встановлення видимих взаємозв'язків поміж показниками, таких як кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну; витрати держави на розвиток інфраструктури та капітальні інвестиції в туристичну сферу (фінансові джерела розвитку туризму); інфляція (індикатор, що системно відбиває наслідки соціально-економічної, фінансово-монетарної політики держави); кількість колективних засобів розміщення (табл. 1).

Темп приросту кількості іноземних громадян, які в'їхали в Україну, витрат держави на розвиток інфраструктури, капітальних інвестицій в туристичну сферу наведено на рис. 1.

Інвестування в туристичну сферу має чимало переваг як для економіки країни, так і для самого інвестора [8]. Капітальні інвестиції сприяють модер-

нізації та оновленню транспортної та готельної інфраструктури країни.

Темп приросту капітальних інвестицій у туристичну сферу зростав до 2012 р., отримавши негативне значення у 2015–2017 рр. Від'ємне значення показника пов'язане зі скороченням капітальних інвестицій у розвиток сфери туризму. Таким чином, туристична сфера України потребує суттєвих капіталовкладень, особливо це демонструє тенденція капітальних інвестицій.

Частка капітальних інвестицій у туристичну діяльність становить лише 1,3%, хоча простежується позитивна динаміка залучення інвестицій як у туризм, так і в економіку країни загалом [5].

Обсяги витрат держави на розвиток інфраструктури в Україні недостатні та не сприяють вирішенню інвестиційної проблеми (рис. 2).

До 2012 р. відчутною була порівняно позитивна динаміка зростання темпу приросту витрат держави на розвиток інфраструктури, однак з 2012 р. відчутний спад цього індикатора. У 2016 р. темп приросту витрат держави на розвиток інфраструктури продемонстрував від'ємні показники.

Темп приросту кількості колективних засобів розміщення з 2014 р. суттєво зменшився й не відповідає постійно зростаючій потребі туристичного ринку.

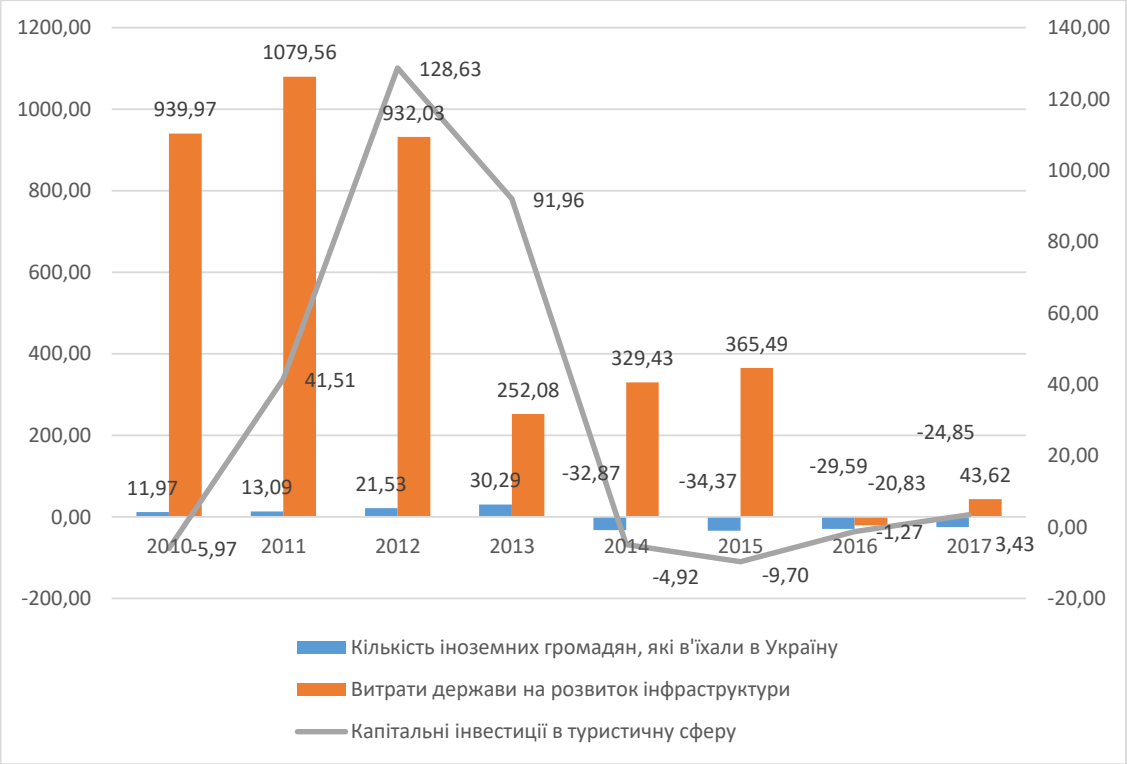

Рис. 1. Темп приросту кількості іноземних громадян, які в'їхали в Україну, витрат держави на розвиток інфраструктури, капітальних інвестицій в туристичну сферу

Джерело: розраховано автором

Таблиця 1

Показники розвитку сфери туризму в Україні за 2010–2017 рр.

Рік	Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну, од.	Витрати держави на розвиток інфраструктури, млн. грн.	Капітальні інвестиції в туристичну сферу, млн. грн.	Кількість колективних засобів розміщення, од.	Інфляція, %
2010	21 203 327	7 987	2 000	4 673	109,1
2011	21 415 296	9 059	3 010	4 710	104,6
2012	23 012 823	7 926	4 863	4 747	99,8
2013	24 671 227	2 704	4 083	5 138	100,5
2014	12 711 507	3 298	2 022,4	4 572	124,9
2015	12 428 286	3 575	1 920,7	4 341	143,3
2016	13 333 096	608	2 100	4 256	112,4
2017	14 229 642	1 103	2 200	4 115	113,7

Джерело: складено на основі джерела [3]

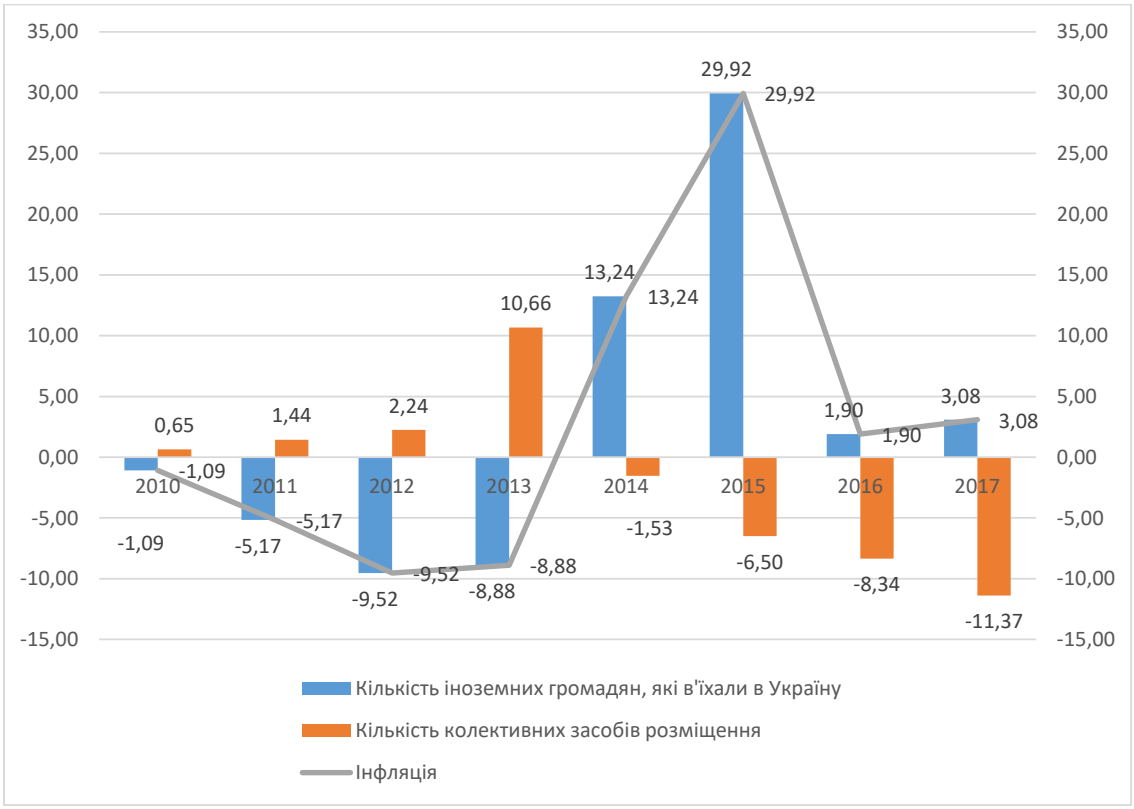

Рис. 2. Темп приросту кількості іноземних громадян, які в'їхали в Україну, кількості колективних засобів розміщення, інфляції

Джерело: розраховано автором

У зазначеному періоді зростання інфляції, що є певною мірою відображенням соціально-економічних процесів, передусім негативних, супроводжувалось аналогічно потужним зниженням темпів приросту кількості іноземних громадян, які в'їхали в Україну, що свідчить про залежність туризму від соціально-економічних тенденцій у країні.

Висновки. Значущість чинників, які мають вплив на сферу туризму, та їх взаємозв'язок мають схильність до трансформацій. В умовах шалених економіко-політичних змін, нестабільності та криз управлінські рішення щодо розвитку сфери туризму, системи менеджменту туризму повинні ґрунтуватись на врахуванні інвестиційних чинників, що мають вплив на розвиток туристичної інфраструктури, детермінант туристичного попиту. Такий погляд на розвиток сфери туризму дасть змогу формувати нові ідеї, відкривати затребувані нині інноваційні орієнтири діяльності, створювати інтеграційні об'єднання задля поступу туристичної діяльності, задоволення туристичних бажань споживачів, ведення туристичного бізнесу, отримання прибутків.

Список літератури:

1. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / упоряд. В. Смолій, В. Федорченко, В. Цибух. Київ : Слово, 2006. 372 с.
2. Байда Б. Системний підхід до розвитку менеджменту туризму. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Т. 30 (69). № 2. С. 22–25.
3. Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua (дата звернення: 22.08.2019).
4. Маховка В., Лобач Л. Теоретичні та методичні засади управління сферою туризму. URL: http://77.121.11.9/bitstream/PoltNTU/3171/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F_%D0%9C%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B0_%D0%9B%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D1%87.pdf (дата звернення: 06.09.2019).
5. Мордань Є., Білець А., Сердюк К. Інвестиції в туристичну сферу України: сучасний стан, проблеми та перспективи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 19. С. 410–414.
6. Юринець З. Дослідження конкурентного середовища ринку туристичних послуг України. *Ефективна економіка*. 2015. Вип. 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759 (дата звернення: 06.09.2019).
7. Юринець З., Мельник Н. Основні аспекти формування маркетингової політики на підприємствах туристичної галузі України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 6. Ч. 2. С. 84–87.

8. Arezki R., Cherif R., Piotrowski J. Tourism Specialization and Economic Development Evidence from the UNESCO World Heritage List. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09176.pdf (дата звернення: 22.08.2019).

9. Bund P. Co-operation and Partnerships in Tourism: A Global Perspective. URL: http://destinet.eu/resources/…-varioustargetgroups/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf/download/1/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf (дата звернення: 23.08.2019).

10. Eccles G. Marketing, sustainable development and international tourism. URL: http://www.ataland.com/Files/Articles/h.pdf (дата звернення: 22.08.2019).

11. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. *Economic Annals – XXI*. 2015. № 9–10. P. 32–35.

References:

1. Smoliy V., Fedorchenko V., Tsybukh V. (2006). Entsyklopedychnyy slovnyk-dovidnyk z turyzmu [Encyclopedic Dictionary of Tourism]. Kiev : Slovo (in Ukrainian).

2. Baida B. (2019). Systemnyy pidkhid do rozvytku menedzhmentu turyzmu, *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho*. *Seriia: Ekonomika i upravlinnia*. Vol. 30 (69), no. 2, pp. 22–25.

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny [The State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://ukrstat.gov.ua (accessed: 22 August 2019).

4. Makhovka V., Lobach L. Teoretychni ta metodychni zasady upravlinnya sferoyu turyzmu [Theoretical and methodological principles of tourism management]. Available at: http://77.121.11.9/bitstream/PoltNTU/3171/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F_%D0%9C%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B0_%D0%9B%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D1%87.pdf (accessed: 06 September 2019).

5. Mordan' Y., Bilets' A., Serdyuk K. (2017). Investytsiyi v turystychnu sferu Ukrayiny: suchasnyy stan, problemy ta perspektyvy [Investments in the tourism sphere of Ukraine: current state, problems and prospects]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, no. 19, p. 410–414.

6. Yurynets Z. (2015). Doslidzhennya konkurentnoho seredovyshcha rynku turystycheskykh posluh Ukrayiny [Research of the competitive environment of the tourist services market of Ukraine]. *Efektyvna ekonomika*, no. 1. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759 (accessed: 06 September 2019).

7. Yurynets Z., Melnyk N. (2014). Osnovni aspekty formuvannya marketyngovoyi politiky na pidpryemstvah turystychnoyi galuzi Ukrainy [The basic aspects of forming ofmarketing politics on the enterprises of tourist industry of Ukraine]. *Naukovyj visnyk Hersonskogo derzhavnogo universytetu*, *Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 6 (2), pp. 84–87.

8. Arezki R., Cherif R., Piotrowski J. Tourism Specialization and Economic Development Evidence from the UNESCO World Heritage List. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09176.pdf (accessed: 22 August 2019).

9. Bund P. Co-operation and Partnerships in Tourism: A Global Perspective. Available at: http://destinet.eu/resources/…-varioustargetgroups/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf/download/1/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf (accessed: 23 August 2019).

10. Eccles G. Marketing, sustainable development and international tourism. Available at: http://www.ataland.com/Files/Articles/h.pdf (accessed: 22 August 2019).

11. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. (2015). Country's economic competitiveness increasing within innovation component, *Economic Annals – XXI*, no. 9–10, pp. 32–35.

ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

В статье исследована динамика инвестиций в развитие туризма в Украине с применением инструментов количественного экономического анализа и выявления видимых взаимосвязей между показателями, такими как количество иностранных граждан, въехавших в Украину; расходы государства на развитие инфраструктуры и капитальные инвестиции в туристическую сферу; инфляция; количество коллективных средств размещения. Темп прироста капитальных инвестиций в туристическую сферу рос до 2012 г. и получил отрицательное значение в 2015–2017 гг. К 2012 г. ощутимой была сравнительно положительная динамика роста темпа прироста расходов государства на развитие инфраструктуры, однако с 2012 г. заметен спад этого индикатора. В 2016 г. темп прироста расходов государства на развитие инфраструктуры продемонстрировал отрицательные значения. Итак, туристическая сфера Украины требует существенных капиталовложений, особенно это демонстрирует тенденция капитальных инвестиций.

Ключевые слова: *сфера туризма, инвестиции, показатели, анализ, въездной туризм.*

INVESTMENT DYNAMICS IN TOURISM IN UKRAINE

The article deals with the research of the dynamics of investment in Ukraine's tourism development. To substantiate the strategic prospects of investing in the development of tourism, inbound tourism in Ukraine, in the context of modern tourism development policy, the tools of quantitative economic analysis based on statistical data have been applied. A quantitative economic analysis has been conducted to identify the dynamics establish visible relationships between the following indicators: number of foreign nationals entering Ukraine, government spending on infrastructure development and capital investment in tourism (financial sources of tourism development), inflation (indicator that is systematically reflects the consequences of socio-economic financial and monetary policy of the state); number of collective accommodation facilities. This analysis allows us to determine the impact of individual factors on the development of the tourism industry in their relationship with indicators of investment, socio-economic development, etc. The growth rate of capital investment in the tourism sector increased until 2012 and became negative in 2015–2017. The negative value of the indicator is related to the reduction of capital investment in tourism development. Up to 2012, there was a relatively positive trend in the growth rate of government spending on infrastructure development, but since 2012 there has been a marked decline in this indicator. And in 2016, the growth rate of government spending on infrastructure development was negative. Thus, the tourism sector of Ukraine needs significant investments, especially the dynamics of capital investments. The rate of increase in the number of collective accommodation facilities since 2014 has significantly decreased and does not meet the growing need of the tourism market. During 2010–2017, inflation, reflecting socio-economic processes and negatives, was accompanied by a sharp decrease in the rate of growth of the number of foreign citizens entering Ukraine. This testifies to the dependence of tourism on the socio-economic trends in the country. It is established that in the conditions of economic and political changes, instability and crises, managerial decisions on tourism development, tourism management systems should be based on taking into account investment factors that influence the development of tourist infrastructure, determinants of tourist demand.

Key words: *tourism, investments, indicators, analysis, inbound tourism.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-4

УДК 656.2.008.8

Волохова І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Український державний університет залізничного транспорту
Жовтяк Г.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова
Шарко М.О.
магістрант,
Український державний університет залізничного транспорту

Volokhova Inna, Sharko Maryna
Ukrainian State University of Railway Transport
Zhovtiak Hanna
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ КОМПЛЕКСНОГО МОНІТОРИНГУ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ВАГОНІВ

У статті розглянуто основні аспекти сучасної системи комплексного моніторингу технічного стану вагонів на залізничному транспорті. Задля значного зниження витрат на технічне утримання вагонів в експлуатації за рахунок спеціалізації виробничих підрозділів депо та скорочення часу перебування вагонів у несправному стані слід розвивати виробничо-технічну базу. Досліджено проблему широкого впровадження інформаційних технологій, автоматизованої експертної системи діагностики вагонів, яка передбачає прогнозування визначених несправностей і видачу рекомендацій з технічного обслуговування, системи контролю технічного стану протягом усього терміну служби. Доведено практичну цінність досягнення оптимізації управління експлуатаційним депо з використанням інформаційних технологій. Розраховано економічний ефект запровадження нового технологічного обладнання з обслуговування вагонів.

Ключові слова: *вагонний парк, автоматизована система управління, автоматизоване робоче місце, засоби технічної діагностики, комплексний моніторинг.*

Постановка проблеми. Безперебійність роботи залізниць, виконання планів перевезень, безпека руху поїздів переважно залежать від технічного стану вагонів. Для вирішення цих завдань вагонне господарство має відповідну виробничу базу, у склад якої входять вагонні депо, пункти технічного обслуговування вагонів, пункти підготовки вантажних вагонів до перевезень тощо.

За відсутності у повному обсязі заходів з оновлення та оздоровлення рухомого складу є можливим загострення ситуації щодо безпеки та надійності на гарантійних дільницях, тому вже зараз необхідно розглядати гарантійні дільниці як систему зі змінними параметрами, для розрахунку яких та управління якими необхідно мати й постійно накопичувати об'єктивну інформацію про стан вагонного парку, окремого вагона, його підсистем та елементів, визначати завдання функціонування такої системи, мати засоби впливу на безпеку роботи гарантійної дільниці. Досі інформація про стан вагонного парку, рівень технічного обслуговування на станціях та інші фактори, що впливають на безпеку руху, має фрагментарний характер, несистематизована, представлена у вигляді, що не є зручним для користувача, тим паче, для оброблення та використання її в оперативному режимі.

Сучасний стан засобів вимірювання, оброблення, зберігання та передачі інформації формує об'єктивні умови для широкого впровадження діагностичних систем в експлуатаційних підрозділах вагонного господарства. Якість отримуваної інформації забезпечує можливість достовірного діагностування технічного стану рухомого складу. Ці фактори разом з необхідністю забезпечення надійності рухомого складу на гарантійних дільницях складають основу для впровадження елементів більш прогресивної системи технічного обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вдосконалення роботи підприємств залізничного транспорту в умовах реформування галузі є провідною в роботах багатьох вітчизняних науковців та фахівців, зокрема в працях І.М. Аксьонова, І.Д. Борзилова, М.В. Гненного, О.Г. Дейнеки, В.П. Ільчука, О.М. Кривопішина [1–7]. За останній період часу виконано достатню кількість досліджень, присвячених під-

вищенню ефективності роботи вагонних депо [2; 3; 6; 8]. Основний зміст наукових робіт складає пошук вирішення питання стратегічного розвитку залізничного транспорту та його підприємств задля підвищення їх конкурентоспроможності, дослідження стратегій реструктуризації на залізничному транспорті. Водночас досліджень, що спрямовані на впровадження інформаційних технологій, досить мало. В останніх дослідженнях і публікаціях щодо підвищення ефективності роботи вагонних депо [2; 3; 6; 8] також неповністю враховуються аспекти наукового обґрунтування доцільності й переваги використання інформаційних технологій в процесі управління підприємствами. Для вирішення поставленої проблеми доцільно використати закордонний досвід щодо підвищення ефективності управління залізничним транспортом [10–12].

Формулювання цілей статті. Метою статті є оптимізація управління експлуатаційним вагонним депо з використанням інформаційних технологій, спрямована на підвищення ефективності роботи депо в усіх сферах його виробничої діяльності.

Виклад основного матеріалу. Для реалізації технологій інтегрованої логістичної підтримки мають бути розроблені комплекси заходів, зокрема застосування систем комплексного моніторингу технічного стану вагонів. Однією з основних проблем запровадження такого моніторингу є організація, що полягає в обгрунтуванні структури й алгоритму функціонування системи.

Для підвищення ефективності моніторингу вже на стадії впровадження необхідно формувати банки даних контрольованих параметрів, коригувати математичний апарат статистичного оброблення, визначати остаточний ресурс. В резільтаті має бути сформована база даних для інформаційного забезпечення системи технічного обслуговування. Основними умовами успішного функціонування системи моніторингу вагонів є:

– наявність достовірних автоматизованих засобів дистанційного контролю стану вагона та його елементів;

– використання точних способів ідентифікації контрольованого вагона;

– надійність системи передачі даних моніторингу в режимі реального часу;

– наявність спеціалізованого центру для збирання, оброблення та аналізування результатів моніторингу;

– можливість вжиття оперативних заходів в разі виявлення загрози безпеці руху за допомогою моніторингу;

– залучення експертів спеціалізованих наукових центрів для оцінювання результатів моніторингу [3, с. 42].

Принципова особливість комплексного моніторингу полягає в його безперервності, що передбачає роботу системи в автоматичному режимі протягом усього періоду експлуатації.

Дані діагностування безперервно поступають в модулі, де підлягають попередньому обробленню, а далі передаються на центральну обчислювальну станцію для кінцевого оброблення й відображення на користувальницьких пристроях виводу інформації. На дисплеї, зокрема, можуть бути представлені основні інформаційні вікна, в яких виводяться:

– мнемосхема об'єкта моніторинга зі вказівкою місця розташування вимірювальних та керованих пристроїв;

– місце знаходження несправних елементів;

– значення вимірюваних параметрів;

– докладний протокол дій системи моніторингу й дій персоналу;

– прогноз поточного технічного стану об'єкта та рекомендації щодо його подальшої експлуатації.

На програмне забезпечення системи комплексного моніторингу покладені такі завдання:

– прийом та оброблення інформації від апаратної частини системи комплексного моніторингу в базу даних;

– збереження первинних даних і результатів аналізу з можливістю віддаленого доступу відповідно до рівня допуску;

– візуалізація інформації, що надходить, і результатів її аналізу, відображення поточного стану об'єктів на дисплеї центральної обчислювальної станції та інформаційному екрані;

– видача звукових повідомлень, світлової індикації та рекомендацій щодо дій персоналу в разі виникнення позаштатних ситуацій відповідного ступеня небезпеки;

– узагальнений взаємний багатофакторний аналіз отриманих діагностичних даних задля визначення поточного технічного стану вагонів та виявлення тенденцій їх експлуатації [2, с. 40].

Проведення аналізу даних, отриманих за допомогою системи комплексного моніторингу за кожною гарантійною дільницею базового ПТО, дасть змогу класифікувати дільниці з урахуванням можливих економічних втрат внаслідок відмов вагонів, запровадити удосконалені технологічні процеси ТО, підвищити надійність слідування поїздів. Такою системою є система АСДК-Б вітчизняного виробництва. Підсистема базова АСДК-Б є стаціонарним комплексом телеметричної апаратури, що розміщується вздовж залізничної колії, а також призначений для виявлення перегрітих буксових вузлів поїздів, що слідують, передачі й реєстрації на станції інформації про кількість та розташування таких буксових вузлів у поїзді. В апаратурі підсистеми базової АСДК-Б використовується мікропроцесорна техніка, що дає змогу розширювати функціональні можливості апаратури шляхом модифікації прикладного програмного забезпечення й підключення додаткових датчиків, а також використовувати апаратуру АСДК-Б для створення розподілених систем збирання й оброблення інформації, інтегрування її в систему диспетчерської централізації.

Інформація про поїзд виведена на екран АРМ. Надаються дані про дату й час проходження поїзда, кількість рухомих одиниць, кількість осей, температуру навколишнього середовища, кількість аварійних

та предаварійних вузлів зі вказівкою номера осі, сторони, температури буксового вузла й температури підматочинної частини, рівня тривоги, за необхідності графіка швидкості проходу поїзда. Перевагами апаратури АСДК-Б перед аналогами є:

– вимір абсолютного значення температури контрольованого вузла з точністю до 2°С;

– використання напівпровідникового охолоджуваного фотоприймача з малою постійною часу;

– автокалібрування перегінної апаратури за зміни температури навколишнього середовища;

– використання позиційних датчиків проходу коліс з автоматичною корекцією вихідного сигналу, що дає змогу точно позиціонувати центр колеса рухомої одиниці;

– визначення типу більшості рухливих одиниць, що експлуатуються на залізницях (гнучкий алгоритм роботи програмного забезпечення дає змогу працювати з будь-якими типами підшипників (роликовими, касетними (зокрема, "Brenco"));

– використання резервного джерела живлення (акумуляторної батареї) комплексу, що підтримує працездатність протягом не менше 6 годин після зникнення основного живлення;

– можливість проведення повного тестування перегінної апаратури за допомогою АРМ;

– вбудований мовний інформатор, що передбачає мінімальні витрати часу на технічне обслуговування апаратури;

– можливість передачі на АРМ інформації про стан пожежної та охоронної сигналізації;

– апаратно-програмні рішення щодо захисту від сонячного випромінювання [3, с. 43].

З 2002 року на залізницях України встановлено близько 300 комплексів АСДК-Б, які пройшли експлуатацію при температурі навколишнього середовища від мінус 30°С до плюс 40°С [3, с. 40].

Випускаються такі два варіанти виконання підсистеми базової АСДК-Б:

– ААБР.665235.001 (з використанням сигналу наближення поїзда (СНП), за якого автокалібровка камер наземних проводиться перед проходом поїзда з появою сигналу СПП з попередньої блок-дільниці;

– ААБР.665235.001-01 (без використання сигналу СНП), за якого автокалібрування камер наземних проводиться після проходу поїзда або за зміни температури всередині камер наземних (за зміни температури навколишнього середовища).

На пунктах технічного обслуговування вагонів є доцільним впровадження автоматизованих систем діагностики колеса. Прикладом такої системи може бути автоматизована система діагностики колеса в умовах експлуатації (WISE) [2, с. 37]. Систему розробила компанія "International Electronic Machines Corporation". Впровадження такої системи в експлуатацію дасть змогу знизити трудомісткість виконуваних робіт та підвищити точність вимірювань і вірогідність вдалого пошуку несправності або дефекту.

WISE обслуговується запатентованою технологічною розробкою, що об'єднує лазерне сканування й високошвидкісне одержання зображень для забезпечення рентабельності та інноваційного вирішення проблеми.

Система побудована на базі модульного підходу, що дає змогу забезпечити необхідні виміри колеса, виявити повзун та овальність колеса, тріщини й дефекти колодок, контролювати розміри гальмових башмаків.

Система контроля профіля й діаметра колеса містить багатодротову лінію лазерів і високошвидкісних відеокамер, що дає змогу забезпечити найвищий рівень точності й стабільності виміру залізничних коліс у русі як на низькій, так і на високій швидкості.

Цей підхід дає змогу створити комп'ютерну модель кожного колеса згідно з виміряними сканерами розмірами товщини гребня колеса, висоти гребня, товщини обода, профіля гребня.

Система виявлення дефектів на поверхні кочення колеса є рядом автоматичних пристроїв, що дають змогу виявити тріщини й дефекти в диску й на поверхні кочення колеса методом електромагнітно-акустичного перетворення сигналу. Система виявлення дефектів на поверхні кочення колеса працює в такий спосіб. Два ультразвукові датчики, вбудовані в рейку, впливають на колесо, посилаючи сигнали по всій площині колеса, відбиваючись від тріщин і дефектів. Відсутність сигналу говорить про відсутність дефекту. Відбитий сигнал передається на основний процесор, де аналізується ступінь ушкодження колеса дефектом. Спрацьовування обладнання й повідомлення про дефект гарантовані.

Сучасний рівень розвитку технологій дав змогу створити вбудовану систему виміру розмірів гальмової колодки й башмака. Система дає змогу автоматично визначити товщину гальмової колодки й башмака на кожному колесі. Дві опори, розташовані по обидві сторони залізничної колії, мають світлодіоди та дві камери. Світлодіоди висвітлюють місце зйомки. Одна з камер виконує відеозапис вершини гальмової колодки, друга – її нижньої частини. На підставі знятих кадрів програмне забезпечення системи записує й визначає ступінь ушкодження за знятими зображеннями згідно з алгоритмом.

Система створює звіт про проведену діагностику коліс вагона, в якому зазначаються стан коліс вагона й конкретне місце знаходження колеса, що потребує заміни. Ряд датчиків, що сприймають ударні навантаження на рейку, розміщені паралельно рейковій колії та дають змогу визначити наявність овальності колеса й повзуна на поверхні кочення колеса.

Зношування колеса визначається під час його обертання його скануванням в області нижче горизонтальної площини. Рух колеса та його розміри в цифровому форматі передаються на центральний процесор для аналізу. Кількість датчиків визначається окружністю колеса.

Автоматизована система діагностики колеса в умовах експлуатації (WISE) була протестована, перевірена

й визнана успішно функціонуючою на Селкерській сортувальній гірці у Нью-Йорку.

Система WISE успішно виявила несправні колеса рухомого складу, а також склала відповідний звіт про стан коліс та виявлені несправності.

Тестування системи WISE на Селкерській сортувальній гірці продемонструвало можливість системи виявляти дефектні колеса також під час руху вантажних вагонів.

Перевагами системи діагностики колеса в умовах експлуатації є:

– удосконалена інспекція колеса, що підвищує безпеку руху;

– підвищення якості обслуговування швидкісних поїздів;

– заміна ручного вимірювання розмірів колеса автоматичними засобами;

– планомірність дій, виконуваних під час обслуговування коліс рухомого складу, а також скорочення часу на налагодження вимірювального обладнання;

– точна інформація про номер колеса, перелік його дефектів, що дає змогу зменшити трудові та матеріальні ресурси [3, с. 44].

Використовуючи систему діагностики колеса в умовах експлуатації, залізниця має змогу створити електронну базу даних щодо несправностей колісних пар, скоротити витрати часу на виявлення дефектів, підвищити точність виявлення дефекту. Економічний ефект запровадження цієї системи полягає у скороченні персоналу, що займається оглядом колісних пар, а це дає змогу значно підвищити рівень безпеки руху вагону.

Розрахунок економічного ефекту запровадження нового технологічного обладнання з обслуговування вагонів виконано на базі експлуатаційного вагонного депо ВЧДЕ Нижньодніпровськ-Вузол. Методика розрахунку економічного ефекту запровадження автоматизованої системи діагностики колеса WISE в умовах експлуатаційного вагонного депо полягає в такому.

Сукупний економічний ефект визначається як сума річних економічних ефектів за розрахунковий період з обов'язковим врахуванням фактору часу за формулою:

$$E_t = P_t - З_t, \quad (1)$$

де E_t – економічний ефект запровадження нового технологічного обладнання обслуговування вантажних вагонів, грн.; P_t – вартісна оцінка сукупних результатів (вигід) від реалізації проєкту за його життєвий цикл, що приведені до розрахункового року, грн.; $З_t$ – вартісна оцінка сукупних витрат на реалізацію проєкту за його життєвий цикл, що приведений до розрахункового року, грн.

Формула (1) може бути представлена в такому вигляді:

$$E_t = \sum_{t=1}^{n} E_t \times \alpha_t = \sum_{t=1}^{n} (P_t - З_t), \quad (2)$$

де E_t – економічний ефект вжиття заходу в році t життєвого циклу, грн.; α_t – коефіцієнт приведення результатів і витрат різних років до розрахункового року; Pt – вартісна оцінка результатів (вигід) здійснення проєкту в році t життєвого циклу, грн.; $3t$ – вартісна оцінка витрат на вжиття заходу в році t життєвого циклу, грн.; n – кількість років життєвого циклу проєкту.

Загальна сума витрат за новою технологією обслуговування вантажних вагонів на ПТО у перший рік впровадження обладнання складається з одноразових витрат на його купівлю, транспортування та налаштування, а в наступні роки розрахункового періоду – з витрат на експлуатацію цього обладнання.

Економічний ефект одержуємо з різниці витрат за наявною та новою технологіями. Під час визначення економічного ефекту вартісну оцінку результатів (вигід) і витрат, що отримані в будь-якому році життєвого циклу проєкту, слід приводити до розрахункового року. Розрахунковим роком слід приймати перший чи останній рік життєвого циклу проєкту.

Нормативний термін експлуатації нового технологічного обладнання, що буде придбано у 2019 році для впровадження нової технології, складає 10 років. Після завершення проєкту у 2029 році це обладнання підлягає модернізації та дообладнанню.

Період окупності інвестицій визначається послідовним складанням величини $(P_t + I_t) \cdot \alpha_t$, що розраховується за кожний рік здійснення проєкту (від року, коли буде розпочато технічне обслуговування вантажних вагонів на ПТО із застосуванням запропонованого обладнання, а саме 2019 р.), поки величина $\sum_{t=1}^{n} (P_t + I_t) \cdot \alpha_t$ не зрівняється з величиною сукупних інвестицій, приведених до розрахункового року, або не перевищуватиме її:

$$\sum_{t=1}^{n} K_t^c \cdot \alpha_t \le \sum_{t=1}^{n} (P_t + I_t) \cdot \alpha_t, \quad (3)$$

де K_t^c – одноразові витрати на здійснення проєкту.

Життєвий цикл проєкту – це відрізок часу від задуму проєкту до його повного завершення. Життєвий цикл проєкту розпочинається з моменту здійснення перших витрат за проєктом і закінчується моментом отримання останніх вигід (останніх грошових надходжень). Життєвий цикл проєкту ($T_Ц$) вимірюється кількістю років його здійснення за формулою:

$$T_Ц = t_{PC} + t_{CK}, \quad (4)$$

де t_{PC} – період розроблення та технології проєкту (науково-дослідні, проєктні роботи), роки, t_{PC} = 0 рік; t_{CK} – період використання, t_{CK} = 10 років.

Отже, життєвий цикл проєкту складе 0+10=10 (років).

Розроблення та впровадження у виробництво нового технологічного обладнання для технічного обслуговування вантажних вагонів на базі експлуатаційного вагонного депо Нижньодніпровськ-Вузол матимуть такі економічні показники:

– собівартість технічного обслуговування вагона зменшилася з 438 грн. до 412 грн.;

– період повернення одноразових витрат склав три роки;

– за 10 років роботи завдяки впровадженню ресурсозберігаючого обладнання для технічного обслуговування вагонів отримано економічний ефект в розмірі 160,5 тис. грн.

Висновки. Практична реалізація оптимізації управління експлуатаційних депо з використанням інформаційних технологій в процесі технічного утримання вагонів має передбачати перехід до інформаційно керуючої системи. Система повинна включати автоматизовану систему управління (АСУ), автоматизовані робочі місця (АРМ), реєстратори інформації виконавців та пов'язані з ними пристрої, комплекс засобів технічного діагностування, засоби механізації та автоматизації робіт. Одним з результатів впровадження ІКС має бути перехід до безпаперової технології, тобто передача й одержання з ЕОМ всієї інформації. Досвід впровадження таких систем у різних галузях промисловості країни свідчить про необхідність впровадження розвиненої системи інформаційного забезпечення. Її основу складають технології інтегрованої логістичної підтримки, спрямованої на функціонування в інтегрованому інформаційному середовищі, що об'єднує інформаційні ресурси всіх учасників перевізного процесу. Власна система передачі даних Укрзалізниці, наявність різноманітних пристроїв отримання первинної інформації про технічний стан окремих одиниць залізничної техніки складають основу для впровадження зазначених технологій. Для реалізації технологій інтегрованої логістичної підтримки запропоновано впровадження системи комплексного моніторингу технічного стану вагонів, що підвищить якість та швидкість діагностичних операцій, створить методологічну основу подальших досліджень у сфері інформаційних технологій на залізничному транспорті.

Список літератури:

1. Аксенов И.М. Особенности реструктуризации в современных условиях. *Залізничний транспорт України*. 2001. № 1. С. 11–14.

2. Борзилов І.Д. Підвищення ефективності роботи вагонного депо шляхом впровадження інноваційних технологій. *Збірник наукових праць УкрДАЗТ*. 2015. Вип. 158. Т. 2. С. 35–41.

3. Борзилов І.Д. Наукові підходи до корегування існуючої системи технічного утримання вагонів за умов їх старіння. *Збірник наукових праць УкрДАЗТ*. 2011. Вип. 123. С. 39–45.

4. Гненний О.М. Оцінка ефективності інвестиційних проектів на залізничному транспорті в умовах невизначеності і ризиків : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.07.04. Харків, 2011. 21 с.

5. Дейнека А.Г. Пути повышения эффективности деятельности предприятий железнодорожного предприятия в условиях его реформирования. *Вісник економіки транспорту та промисловості*. 2007. № 19. С. 241–243.

6. Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток / за ред. Є.М. Сича. Київ : Логос, 2004. 381 с.

7. Кривопишин А.М. Региональная политика железных дорог Украины в период их реформирования. *Залізничний транспорт України*. 2007. № 1. С. 44–46.

8. Нескуба Т.В. Стратегія підприємства залізничного транспорту в умовах реформування галузі : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Харків, 2011. 18 с.

9. Вагонное хозяйство : учебник для вузов железнодорожного транспорта / под ред. П.А. Устича. Москва : Маршрут, 2003. 560 с.

10. Bielli M., Bielli A., Rossi R. Trend in Modelsard Algorithms for Flect. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2011. Vol. 20. P. 4–18.

11. Ballis A., Dimitriou L. Issues on railway wagon asset management using advanced information systems. Transportation research Part C. *Emerging Technologion*. 2010. Vol. 18. No. 5. P. 807–820.

12. Short-term rail rolling stock rostering and maintenance scheduling / G.G. Luca, D. Carillo, A. D'Ariano, D. Pacciarelli, A.G. Marin. *Transportation research procedia*. 2014. Vol. 3. P. 651–659.

References:

1. Aksenov I.M. (2001) Osobennosti restrukturizacii v sovremennyh uslovijah. [Features of restructuring in modern conditions]. *Zaliznychnyj transport Ukrayiny*, no. 1, pp. 11–14.

2. Borzylov I.D. (2015) Pidvyshchennia efektyvnosti roboty vahonnoho depo shliakhom vprovadzhennia innovatsiinykh tekhnolohii. [Improving the efficiency of the wagon depot by introducing innovative technologies]. *Zbirnyk naukovykh prats UkrDAZT*, vol. 158, no. 2. pp. 35–41.

3. Borzylov I.D. (2011) Naukovi pidkhody do korehuvannia isnuiuchoi systemy tekhnichnoho utrymannia vahoniv za umov yikh starinnia [Scientific approaches to adjusting the existing system of technical maintenance of cars as they age]. *Zbirnyk naukovykh prats UkrDAZT*, vol. 123, pp. 39–45.

4. Gnenny O.M. (2011) *Otsinka efektyvnosti investytsiinykh proektiv na zaliznychnomu transporti v umovakh nevyznachenosti i ryzykiv* [Assessment of the efficiency of investment projects on railway transport in conditions of uncertainty and risks]. Working paper 08.07.04, Kharkiv : UkrDAZT.

5. Deyneka A.G. (2011) Puti povysheniya effektivnosti deyatel'nosti predpriyatiy zheleznodorozhnogo predpriyatiya v usloviyakh ego reformirovaniya [Ways to improve the efficiency of railway enterprises in the context of its reform]. *Visnyk ekonomiky transportu ta promyslovosti*, no. 19, pp. 241–243.

6. Ilchuk V.P. (2004) *Innovatsiino-investytsiini systemy zaliznychnoho transportu: stanovlennia ta rozvytok* [Ways to improve the efficiency of railway enterprises in the context of its reform]. Kyiv : Lohos (in Ukrainian).

7. Kryvopyshyn A.M. (2007) Regional'naya politika zheleznykh dorog Ukrainy v period ikh reformirovaniya. [Regional policy of the railways of Ukraine during their reform]. *Zaliznychnyj transport Ukrayiny*, no. 1. pp. 44–46.

8. Neskuba T.V. (2011) *Strateghija pidpryjemstva zaliznychnogho transportu v umovakh reformuvannja ghaluzi* [The strategy of the railway transport enterprise in the conditions of industry reform]. Working paper 08.00.04, Kharkiv : UkrDAZT.

9. Ustich P.A. (ed.) (2003) *Vagonnoe khozyaystvo* [Carriage facilities], Moskva : Marshrut.

10. Bielli M., Bielli A., Rossi R. (2011) Trend in Modelsard Algorithms for Flect. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, vol. 20. pp. 4–18.

11. Ballis A., Dimitriou L. (2010) Issues on railway wagon asset management using advanced information systems. Transportation research Part C. *Emerging Technologion*, vol. 18, no. 5, pp. 807–820.

12. Luca G.G., Carillo D., D'Ariano A., Pacciarelli D., Marin A.G. (2014) Short-term rail rolling stock rostering and maitenance scheduling. *Transportation research procedia*, vol. 3. pp. 651–659.

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМ КОМПЛЕКСНОГО МОНИТОРИНГА ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ВАГОНОВ

В статье рассмотрены основные аспекты современной системы комплексного мониторинга технического состояния вагонов на железнодорожном транспорте. С целью значительного снижения затрат на техническое содержание вагонов в эксплуатации за счет специализации производственных подразделений депо и сокращения времени нахождения вагонов в неисправном состоянии следует развивать производственно-техническую базу. Исследована проблема широкого внедрения информационных технологий, автоматизированной экспертной системы диагностики вагонов, которая предусматривает прогнозирование определенных неисправностей и выдачу рекомендаций по техническому обслуживанию, системы контроля технического состояния в течение всего срока службы. Доказана практическая ценность достижения оптимизации управления эксплуатационных депо с использованием информационных технологий. Рассчитан экономический эффект внедрения нового технологического оборудования по обслуживанию вагонов.

Ключевые слова: *вагонный парк, автоматизированная система управления, автоматизированное рабочее место, средства технической диагностики, комплексный мониторинг.*

SUBSTANTIATION OF NECESSITY OF APPLICATION OF SYSTEMS OF COMPLEX MONITORING OF TECHNICAL CONDITION OF ROLLING

The article describes the main aspects of the modern system of comprehensive monitoring of the technical condition of railway wagons. In the absence of the full scope of activities for upgrading and rehabilitation of rolling stock aggravation of the situation with safety and reliability on the warranty sites. So now it is necessary to consider the warranty stations as a system with variable parameters for the calculation and management of which you must have and continuously accumulate objective information about the state of the car fleet, private car, its subsystems and elements, to define the tasks of the system, have influence on safety warranty site. To date information about the condition of rolling stock, the level of maintenance at stations and other factors influencing traffic safety, is fragmented and not systematized. In order to significantly reduce the cost of maintenance of wagons in operation due to the specialization of production units of the depot and to reduce the time of finding wagons in a faulty condition, there is a need to improve the development of production and technical base. The problem of widespread introduction of information technologies is investigated; an automated expert system for the diagnosis of wagons, which provides for the prediction of certain faults and the issuance of recommendations for maintenance, a system of control of the technical condition throughout its life. The experience of implementation of such systems in various industries of the country testifies to the necessity of implementation of a developed system of information support. It is based technology integrated logistics support aimed at functioning in an integrated information environment that unites information resources of all participants in the transportation process. A private data transmission system of Railways, availability of various devices to obtain initial information about the technical condition of separate units of railway equipment is the basis for the implementation of these technologies. To implement technologies of integrated logistics support for the proposed introduction of a system of monitoring of technical condition of cars, which will improve the quality and speed of diagnostic operations. Proven the practical value of realization of the control optimization operational depot with the use of information technology. Calculated the economic effect of the introduction of new equipment to service wagons.

Key words: *rolling stock, automated control system, workstation, technical diagnostics, integrated monitoring.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-5

УДК 330.332.5:519.233.5

Герасименко О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка
Чечур Г.А.
магістр,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Gerasymenko Olena, Chechur Heorhina
Ivan Franko National University of Lviv

ВПЛИВ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Стаття присвячена дослідженню впливу капітальних інвестицій на економічний розвиток Закарпатської області. Авторами досліджено основні джерела фінансування Закарпатської області. Систематизовано показники впливу капітальних інвестицій на розвиток регіону. Вдосконалено комплексний підхід до підвищення якості дослідження з надходження реальних коштів від залучених інвестицій в економіку області за рахунок середньозваженого курсу долара США у поточному році. На думку авторів, останнім часом спостерігається певна стабілізація економічного розвитку досліджуваного регіону, що може бути наслідком скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій та скорочення фінансування інноваційної діяльності. Зазначено, що розроблення ефективної інвестиційної політики покращить стійкий економічний розвиток регіонів та допоможе наблизити економічні показники держави до європейських стандартів. Визначено, що впровадження державних інвестиційних програм на підставі залучення інвестицій з державного та місцевого бюджетів, власних коштів населення та підприємств створює умови підвищення конкурентоспроможності й соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна політика, капітальні інвестиції, економічний розвиток, регіон, ретроспективний аналіз.*

Постановка проблеми. Стратегічним завданням нашої держави є поступальний розвиток економіки України, для вирішення якого бажано активізувати інвестиційний процес. Висока ефективність впливу інвестицій на параметри економічного зростання дає змогу охарактеризувати їх як засіб подолання кризових явищ в економічному житті суспільства. Інвестиційна політика й механізми активізації процесів залучення інвестицій на державному та регіональному рівнях кардинально різняться. Механізми, що використовуються на державному рівні управління інвестиційною діяльністю, у своєму чистому вигляді не можуть використовуватися для регіонального рівня. Інакше кажучи, інвестиційна політика виявляє позитивну кореляцію із системою параметрів кризового розвитку в економіці, що викликає необхідність розгляду такої діяльності з позицій певної національної ідеї та стратегії розвитку. Пошук раціональної вітчизняної моделі, що стимулюватиме інвестиційні процеси, потребує глибокого знання історії, теорії та практики інвестиційної діяльності.

Сьогодні інвестиційна політика на рівні регіонів загалом віддзеркалює негативні макроекономічні тенденції в країні, проте вона також зазнає впливу з боку об'єктивних економічних умов, що склалися в регіонах. Так, в Україні існує значна диференціація регіонів за рівнем економічного розвитку, тому за цих умов ключовою проблемою економічної політики держави є активізація інвестиційної діяльності, яка вимагає формування такої інвестиційної політики, що дасть змогу максимально використовувати національні ресурси й залучати у вітчизняну економіку необхідні обсяги інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями інвестиційної політики та різними аспектами державного регулювання цієї сфери займаються такі вітчизняні науковці, як Л. Борщ, М. Бутко, Б. Данилишин, О. Дацій, М. Корецький. Аналізуючи дослідження цих авторів, зауважуємо, що проблема дослідження масштабів впливу капітальних інвестицій на економічний розвиток держави загалом та її кожного регіону зокрема досі залишається недостатньо вивченою. Для забезпечення розвитку регіонів слід формувати виважену державну позицію щодо раціонального використання інвестицій та їх чіткого розподілу між усіма секторами економіки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження впливу капітальних інвестицій на економічний розвиток регіону. Відповідно до вказаної мети поставлено такі завдання, як аналіз інвестиційної політики держави стосовно регіонального розвитку; проведення

ретроспективного аналізу інвестиційних надходжень у Закарпатську область за джерелами фінансування; дослідження впливу інвестицій на економічний розвиток області.

Виклад основного матеріалу. Роль інвестиційної політики в Україні зростає в процесі розвитку економічної діяльності. Вирішальну роль у становленні інвестиційної політики відіграє держава, яка має формувати власну позицію щодо інвестицій таким чином, щоби враховувати всі структурні складові економіки країни та максимально вигідно використовувати ресурсний потенціал для економічного розвитку та залучати інвестиції у всі перспективні проєкти країни та її окремих регіонів [4]. Економічний розвиток регіонів та структурних складових, які розташовані на їх території, неможливий без ефективних капіталовкладень. Економічний розвиток регіонів в Україні забезпечується ефективними важелями впливу, які виникають у контексті становлення економіки держави. Ситуація з економічним розвитком регіонів, яка фіксується на території України останнім часом, є досить складною. Серед причин, які обумовлюють повільний розвиток регіонів, слід назвати недостатню інвестиційну активність. Політика держави за цим напрямом є невизначеною й значно залежить від політичних та інших зовнішніх і внутрішніх факторів.

Значну роль у системі економічного регулювання для забезпечення капітальних вкладень у господарський комплекс відіграє інвестиційна політика. Для інвестиційної політики одну з ключових ролей відіграють інституціональні регіональні аспекти, через які формуються та реалізуються інвестиційні проєкти на певних територіях, які впливають не лише на економічну, але й на соціальну складові [3].

Розроблення ефективної інвестиційної політики покращить стійкий економічний розвиток регіонів та допоможе наблизити економічні показники держави до європейських стандартів. Жвава інвестиційна політика держави збільшить обсяги як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій в економіку регіонів України, що допоможе регіонам стати фінансово самодостатніми суб'єктами на економічному просторі.

Інвестиційна політика є підґрунтям створення механізмів захисту інтересів учасників інвестиційного процесу, забезпечення умов використання інвестиційних ресурсів та збереження цілісності фінансової системи [8]. Саме завдяки їй визначаються напрями та структура інвестицій, відбувається вжиття раціональних та ефективних заходів для виконання регіональних і місцевих соціально-економічних програм. Головними факторами державної інвестиційної політики є розроблення та впровадження інвестиційних програм, які спрямовані на фінансову незалежність регіону.

Одним з наслідків призупинення економічного спаду в країні та покращення перспектив щодо соціально-економічної ситуації в регіонах є виважена інвестиційна політика держави. Для цього, крім іншого, саме держава та вітчизняний бізнес мають виступити тими суб'єктами, які виведуть національну економіку на висхідну траєкторію. Лише в подальшому можна розраховувати на партнерські відносини з іноземними інвесторами [6]. Характеризуючи інвестиційну політику держави, науковці виділяють різні механізми, які відображають специфіку такої діяльності та її спрямованість на залучення іноземних і внутрішніх інвестицій, а також їх подальше використання задля інноваційного розвитку території, галузі чи підприємства.

Визначальними завданнями державної інвестиційної політики сьогодні є створення рівних умов для ведення бізнесу та інвестування економіки України підприємствами різної форми власності, інвестування на прозорих засадах, поліпшення структури джерел інвестування. Взаємодію всіх учасників інвестиційних процесів регламентують такі засади формування й реалізації інвестиційної політики [7]:

1)мінімальне втручання органів державної влади в господарську діяльність інвесторів;

2)забезпечення сприятливого й стабільного законодавчого режиму інвестиційної діяльності задля підвищення інвестиційної активності;

3)прозорість та доступність для всіх інвесторів інформації, необхідної для здійснення інвестиційної діяльності;

4)узгодження інтересів всіх учасників інвестиційного процесу;

5)забезпечення економічної ефективності інвестиційної політики.

Саме ці чинники суттєво впливають на кількісну та якісну складову залучених капітальних інвестицій в регіони, що надалі сприятиме їхньому розвитку.

Сучасне економічне становище різних регіонів України має своє історичне, географічне, природно-ресурсне та виробничо-господарське коріння. В умовах загальної економічної кризи яскраво проявилися відмінності в рівнях відтворювального потенціалу регіонів (природних ресурсів, виробничих потужностей, робочої сили, густоти транспортних артерій). В результаті цього інвестиційні процеси однієї частини регіонів опинилися в стані деградації, а в іншій частині акумулюється головна маса інвестицій та відбувається основний інвестиційний обіг.

Наприклад, розглянемо фінансування (інвестування) Закарпатської області за рахунок державного та місцевого бюджетів у розрізі 2013–2018 років (табл. 1). Як ми бачимо з даних, зазначених у табл. 1, інвестування у 2014 році з державного бюджету різко скоротилося порівняно з 2013 роком, що зумовлене подіями на політичній арені, які спричинили важкі економічні наслідки для країни. Наступними роками інвестування з державного бюджету стабілізувалося, хоча ще досі не досягає бажаного результату для регіону. Саме завдяки цим показникам можна визначити важливість державної політики у сфері інвестицій та її впливу на регіони, зокрема на Закарпатську область.

Порівняно з державним інвестуванням інвестування Закарпатської області за власні кошти, тобто за

кошти місцевих бюджетів, постійно зростає, що сприяє загальному соціально-економічному розвитку області. Інвестування з місцевих бюджетів є набагато більшим, ніж державні інвестиції, що зумовлене високими економічними показниками області. Закарпаття не є дотаційним регіоном, тому воно має можливості інвестувати у власні проєкти кошти з місцевих бюджетів.

Не менш значущими інвестиціями є інвестиції у будівництво житла за кошти населення. Останнім часом все більше будівельних компаній займаються будівництвом житла виключно за рахунок інвестицій, отриманих від населення. Це є вигідним розташуванням коштів як для населення, які отримують житло не за ринковими цінами, а набагато дешевше, так і для будівельних компаній, які можуть оперувати коштами, які надходять від населення. Така тенденція покращує житловий сектор регіону, тому що значна частина населення має змогу придбати нове житло.

Розглядаючи динаміку зміни надходження капітальних інвестицій у Закарпатську область, вважаємо доцільним розгляд не тільки надходжень в галузь інвестицій у гривневому еквіваленті, але й ситуації з інвестиційними надходженнями в доларовому еквіваленті за середньозваженим річним показником (рис. 1). Саме дослідження надходжень капітальних інвестицій у доларах США відображає повну картину економічної ситуації в країні загалом та у Закарпатській області зокрема.

Як ми бачимо з рис. 1, на інвестиційні надходження в регіон вплинула політична криза, яка набула свого піку у 2014 р. Якщо у 2013 р. обсяг капітальних інвестицій було зафіксовано на рівні 331 138 тис. дол. США, то після цього через падіння курсу гривні відносно долара США інвестиції у доларовому еквіваленті стрімко зменшились, тільки впродовж останніх двох років відбувається поступове зростання цього показника.

Отже, останнім часом спостерігається певна стабілізація економічного розвитку регіону, що, втім, може бути наслідком скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій та скорочення фінансування інноваційної діяльності, про що свідчать результати попередніх досліджень автора [1; 2]. Отже, таку стабілізацію доцільно докладніше вивчати й не сприймати однозначно позитивно.

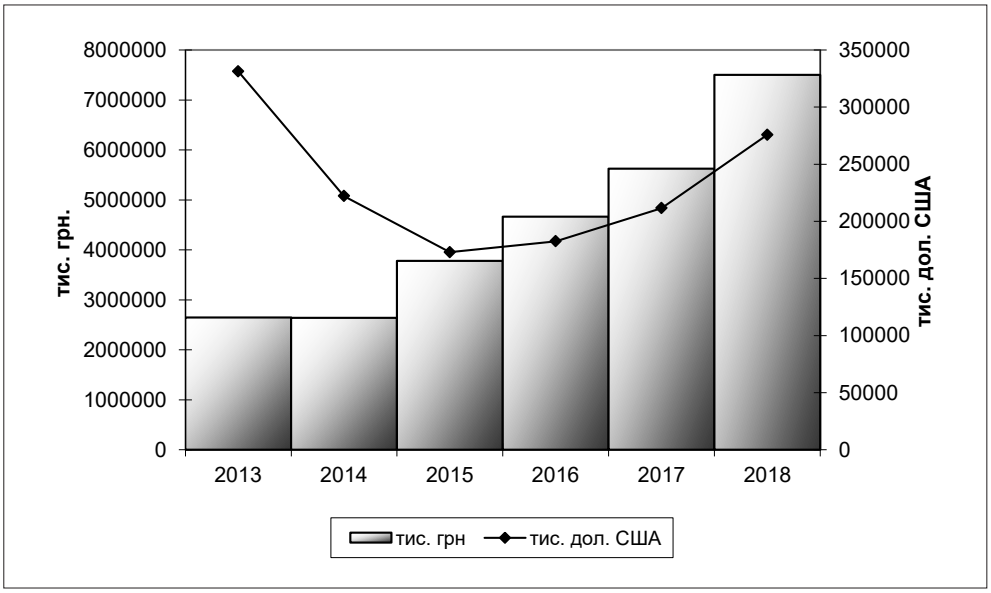

Рис. 1. Динаміка зміни капітальних інвестицій у Закарпатську область

Джерело: складено за джерелом [5]

Таблиця 1

Джерела фінансування капітальних інвестиції у Закарпатську область (2013–2018 роки, тис. грн.)

Джерело фінансування	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Кошти державного бюджету	51 375	19 065	119 426	115 068	165 952	339 438
Кошти місцевих бюджетів	139 713	164 216	413 344	570 062	661 630	872 091
Власні кошти підприємств	1 052 509	1 089 189	1 566 155	2 590 036	2 670 761	3 469 686
Кредити банків	224 787	36 264	51 085	92 592	112 772	206 926
Кошти іноземних інвесторів	2 603	16 339	25 370	39 830	27 120	7 718
Кошти населення на будівництво житла	964 229	1 021 161	1 308 470	1 025 447	1 607 039	2 224 343
Інші джерела фінансування	210 577	292 436	294 565	229 953	378 389	380 384
Усього	2 645 793	2 638 670	3 778 415	4 662 988	5 623 663	7 500 586

Джерело: складено за джерелом [5]

У 2015 році інвестицій у доларовому еквіваленті в Закарпатську область було всього 173 004 тис. дол. США, що позитивно відобразилось на соціально-економічному житті області. Тоді відбулося поступове зменшення кількості робочих місць, що привело до масового виїзду за кордон у пошуках гідної оплати праці.

Інвестиції, як і будь-який інший економічний процес, мають вплив на розвиток країни та її регіонів, тому для більш детального вивчення їх впливу на економічний розвиток досліджено масштаби залучених інвестицій у Закарпатську область у доларовому еквіваленті. Це дослідження чітко відображає політичну та економічну кризу в країні загалом та Закарпатській області зокрема впродовж 2013–2018 років.

Події на політичній арені країни, які мали місце у 2014 році, привели до економічного спаду та спричинили зменшення вливання коштів інвесторами не тільки в Закарпатську область, але й в інші регіони. Наша країна стала менш привабливою для інвестицій. Щоби спонукати іноземних інвесторів надалі здійснювати вкладення в регіони України, потрібно покращувати інвестиційний клімат та сприяти підвищенню привабливості регіонів для капітального інвестування.

Висновки. Дослідження інвестиційних процесів в Україні свідчить про те, що економічний розвиток регіону залежить від ефективності державної інвестиційної політики. Впровадження державних інвестиційних програм на підставі залучення інвестицій з державного та місцевого бюджетів, власних коштів населення та підприємств створює умови для підвищення конкурентоспроможності й соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Збільшення потоку інвестицій якісно впливатиме на всі економічні проєкти щодо розвитку регіону.

Перспективами подальших досліджень є зосередження уваги на капітальних інвестиціях в окремих регіонах країни як на одному з ключових джерел фінансування економічного розвитку регіонів, а також аналіз інвестиційної політики держави як фактору забезпечення активності інвестиційного ринку в Україні.

Список літератури:

1. Герасименко О. Вплив державного управління на інвестиційну діяльність підприємств як важіль економічної стабілізації. *Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики* : колективна монографія. Дніпропетровськ : ЛІРА, 2016. С. 6–18.

2. Герасименко О. Інвестиційний фактор впливу на збалансованість фінансової системи на регіональному рівні. *Статистика України*. 2012. № 2 (57). С. 70–75.

3. Данилишин Б., Корецький М., Дацій О. Інвестиційна політика в Україні : монографія. Донецьк : Юго-Восток, Лтд. 2006. 292 с.

4. Данилишин Б., Корецький М., Дацій Н. Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів : монографія. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. 204 с.

5. Головне управління статистики у Закарпатській області / Державна служба статистики України. URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/invest/2018/cap_invest_fin_2010-2017.pdf (дата звернення: 30.09.2019).

6. Джусов О. Інвестиційні стратегії інституційних інвесторів : монографія. Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. 206 с.

7. Клітинський Ю. Вплив інвестиційної політики держави на фінансову самодостатність стійкого розвитку регіону. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. № 8 (215). С. 56–60.

8. Крупка М., Ванькович Д., Демчишак Н., Кульчицький М. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України : монографія. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2011. 404 с.

References:

1. Gerasymenko O. (2016) Vplyv derzhavnoho upravlinnia na investytsiinu diialnist pidpryiemstv yak vazhil ekonomichnoi stabilizatsii [The influence of public administration on the investment activity of enterprises as a lever for economic stabilization]. Current trends in the functioning and development of enterprises: threats and challenges : collective monograph. Dnepropetrovsk, pp. 6–18.

2. Gerasymenko O. (2012) Investytsiinyi faktor vplyvu na zbalansovanist finansovoi systemy na rehionalnomu rivni [Investment factor of influence on the balance of the financial system at the regional level]. *Statistics of Ukraine*, no. 2 (57), pp. 70–75.

3. Danylyshyn B., Koretsky M., Datsy O. (2006) Investytsiina polityka v Ukraini [Investment policy in Ukraine] : monograph. Donetsk, 292 p.

4. Danylyshyn B., Koretsky M., Datsy N. (2007) Makroekonomichne rehuliuvannia investytsiinykh protsesiv [Macroeconomic regulation of investment processes] : monograph. Nizhyn, 204 p.

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Zakarpatskii oblasti [State Statistics Service of Ukraine. Main Department of Statistics in the Transcarpathian region]. Available at: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/invest/2018/cap_invest_fin_2010-2017.pdf (accessed: 30 September 2019).

6. Dzhusov O. (2005) Investytsiini stratehii instytutsiinykh investoriv [Investment strategies of institutional investors] : monograph. Dnipropetrovs'k, 206 p.

7. Klitinsky Y. (2014) Vplyv investytsiinoi polityky derzhavy na finansovu samodostatnist stiikoho rozvytku rehionu [Influence of the state's investment policy on the financial self-sufficiency of sustainable development of the region] *Bulletin of the East Ukrainian National University named after Vladimir Dahl*, no. 8 (215), pp. 56–60.

8. Krupka M., Vankovich D., Demchyshak N., Kulchychsky M. (2011) Formuvannia finansovoho potentsialu investytsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy [Forming the financial potential of investment activity in the Ukrainian economy] : monograph. Lviv, 404 p.

ВЛИЯНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Статья посвящена исследованию влияния капитальных инвестиций на экономическое развитие Закарпатской области. Авторами исследованы основные источники финансирования Закарпатской области. Систематизированы показатели влияния капитальных инвестиций на развитие региона. Усовершенствован комплексный подход к повышению качества исследования по поступлению реальных средств от привлеченных инвестиций в экономику области за счет средневзвешенного курса доллара США в текущем году. По мнению авторов, в последнее время наблюдается некая стабилизация экономического развития исследуемого региона, что может быть последствием сокращения поступлений прямых иностранных инвестиций и сокращения финансирования инновационной деятельности. Указано, что разработка эффективной инвестиционной политики улучшит устойчивое экономическое развитие регионов и поможет приблизить экономические показатели государства к европейским стандартам. Определено, что внедрение государственных инвестиционных программ на основе привлечения инвестиций из государственного и местного бюджетов, собственных средств населения и предприятий создает условия повышения конкурентоспособности и социально-экономического развития страны и ее регионов.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная политика, капитальные инвестиции, экономическое развитие, регион, ретроспективный анализ.*

IMPACT OF CAPITAL INVESTMENTS ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION

The article is devoted to the study of the impact of capital investments on the economic development of the Zacarpathian region. Regional investment policy generally reflects negative macroeconomic trends in the country, but it is also affected by objective socio-economic conditions in the regions. The decisive role in the formation of investment policy is played by the state, which has to shape its position on investments so as to take into account all structural components of the country's economy and maximize the use of resource potential for socio-economic development and attract investments in all perspective projects of both countries and regions in particular. Socio-economic development of regions and structural components that are in its territory is impossible without investment, which leads to improvement of investment processes. The authors examined the main sources from which the Zacarpathian region is financed. The indicators of the impact of capital investments on the development of the region have been systematized. A comprehensive approach to better quality research on real money from attracted investments in the region's economy at the expense of the average US dollar exchange rate in the current year has been improved. Investment in the region was affected by the political crisis, which peaked in 2014. Dollar equivalent investments in the Zacarpathian region were only 173004 thousands USD in 2015, which had a positive impact on the socio-economic life of the region. At this time, there was a gradual decrease in the number of jobs, which led to a massive departure abroad in search of decent pay. According to the authors, there is some stabilization of the economic development of the studied region, which may be a consequence of the decrease in foreign direct investments inflows and the reduction of financing of innovation activity. It is stated that developing an effective investment policy will improve the sustainable economic development of regions and it'll help to bring the country's economic indicators closer to European standards. It is determined that the implementation of state investment programs on the basis of attracting investments from the state and local budgets, own funds of population and enterprises, creates conditions for increasing the competitiveness and socio-economic development of the country and its regions. Prospects for further research will allow to distinguish capital investment in the regions of the country as one of the most important sources of financing for the economic development of the regions and to focus on the investment policy of the state as a factor in ensuring the activity of the investment market in the country.

Key words: *investment, investment policy, capital investment, economic development, region, retrospective analysis.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-6

УДК 330.101

Носач І.В.
кандидат педагогічних наук,
голова циклової комісії загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Харківського національного університету внутрішніх справ
Кірюхіна М.В.
голова циклової комісії соціально-гуманітарних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Харківського національного університету внутрішніх справ

Nosach Iryna, Kiriukhina Maryna
Kremenchuk Flight College
of Kharkiv National University of Internal Affairs

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ АВІАКОМПАНІЙ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Метою статті є вивчення економічної сутності та функціональних засад фінансового контролінгу авіакомпаній задля підвищення рівня їх економічного розвитку та ефективності функціонування в умовах інтелектуальної моделі розвитку економіки. Методологічною основою роботи вибрано системний підхід до обґрунтування сутності та основних положень формування системи фінансового контролінгу в авіакомпаніях. Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку концептуальних основ, сутності та функціональних аспектів фінансового контролінгу авіакомпаній та вдосконаленні його інструментів у контексті сучасної моделі інтелектуального розвитку економіки. Практична значимість одержаних результатів полягає у застосуванні запропонованих рекомендацій щодо вдосконалення фінансового контролінгу під час управління діяльністю авіакомпаній та прийняття на його основі фінансових рішень у господарській практиці авіаційних підприємств України.

Ключові слова: *контролінг, корпоративні фінанси, фінансовий контролінг, інформаційне середовище, система контролінгу, фінансова стабільність, система контролю.*

Постановка проблеми. Динамізм зовнішньоекономічного середовища, прагнення України інтегруватися до європейського ринку вимагають від підприємств використання сучасних прогресивних та ефективних управлінських технологій. У сучасних умовах господарювання авіаційним підприємствам доводиться вирішувати нові проблеми фінансового управління, зумовлені наростанням динамічності і складності зовнішнього оточення. Конкурентоспроможність національних авіапідприємств багато в чому залежить від ступеня їх адаптивності до змін, яка може бути забезпечена шляхом застосування сучасних методик фінансового менеджменту. Необхідність формування ефективного механізму фінансового контролінгу з метою забезпечення фінансової стабільності і зростання конкурентоспроможності вітчизняних авіапідприємств визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній фінансово-економічній літературі багато уваги приділяється теоретико-методологічним засадам фінансового контролінгу на підприємствах. Проблеми теорії та практики фінансового контролінгу в системі корпоративних фінансів відображено в працях таких зарубіжних економістів, як Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Ч. Майерс, С. Лі, Дж. Фіннерті, Дж. Ван Хорн, Т. Коупленд. Серед українських дослідників, які висвітлюють теорію управління корпоративними фінансами, слід відзначити таких учених, як: Р.П. Задорожна, А.Г. Загородній, О.А. Зоріна, С.Н. Погорєлов, Л.О. Птащенко, Д.М. Стащук, Д.Г. Савчук, О.О. Терещенко та ін. Але залишається неоднозначним визначення сутності понять «контролінг» та «фінансовий контролінг», функціональних аспектів фінансового контролінгу авіакомпаній у контексті сучасної моделі розвитку економіки, що ускладнює розроблення цілісної системи методичних і практичних рекомендацій щодо його впровадження на підприємствах.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення економічної сутності та функціональних засад фінансового контролінгу авіакомпаній у контексті сучасної моделі розвитку економіки. Для досягнення вказаної мети використано методи системного аналізу, синтезу, порівняння, теоретичного узагальнення. Теоретичну основу дослідження становлять класичні та сучасні праці вітчизняних і зарубіжних учених, що створили в теорії фінансо-

вого управління концептуальну основу організації та функціонування цілісної системи контролінгу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Досвід успішно функціонуючих підприємств і тих, що розвиваються на інноваційних засадах, показує, що в сучасних умовах необхідно, з одного боку, все більшою мірою орієнтуватися на бажання клієнтів, а з іншого – постійно підвищувати результативність роботи самого підприємства. Поєднати ці дві вимоги непросто. Необхідна модель побудови організаційної структури управління, яка даватиме змогу вигравати як клієнтам, так і підприємству. Сучасні умови ведення бізнесу вимагають від інвесторів і керівництва підприємств інноваційних підходів до вироблення управлінських рішень у сфері корпоративних фінансів. Одним із таких інструментів виступає фінансовий контролінг.

Науково-технічний прогрес, динаміка внутрішнього та зовнішнього середовища спонукають до перетворення сучасних авіаційних підприємств на складні інформаційно-технічні системи. Формування економічної політики компанії передбачає високий рівень інформаційного забезпечення, досягнення якого можливе за умови злагодженої аналітичної системи – фінансового контролінгу [10].

У науковій думці сформовано найбільш поширені концепції щодо системи фінансового контролінгу на підприємствах. Зокрема, виділяють: фінансовий контролінг як концепцію ефективного управління [24; 12], систему управління [5; 8], напрям економічної роботи [6], обліково-аналітичну систему [17], систему контролю й оцінки [3; 11], філософію і спосіб мислення керівників [9], рівноправну управлінську функцію [16], систему методів та інструментів [1; 15]. Узагальнення та аналіз наукових підходів провідних учених, присвячених проблематиці контролінгу, дають змогу виділити такі його концепції (рис. 1).

У сучасній науковій думці існує безліч підходів до визначення поняття «фінансовий контролінг».

Так, Р. Манн та Е. Майер визначають фінансовий контролінг як контролюючу систему, яка забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямах фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію [12].

«Контролінг як інструмент управлінського процесу знаходиться на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю і координації і займає особливе місце в управлінні підприємством. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний зв'язок у контурі управління» [13, с. 48]. Контролінг забезпечує підґрунтя для керівництва підприємства щодо функціонування ефективної системи управління. На думку Р.П. Задорожної, «структуру контролінгу можна представити у вигляді взаємозв'язку підсистем управлінського обліку, інформаційного забезпечення, планування та моніторингу» [6, с. 47].

І.М. Суворова дотримується думки, що контролінг являє собою ефективний інструмент ринкових перетворень, що охоплює всі аспекти діяльності підприємства, під яким частіше за все розуміють процес інформаційного забезпечення керівників усіх рівнів управління підприємством під час прийняття ними управлінських рішень і методичний супровід цього процесу [15, с. 39].

З позиції О.О. Терещенко, Д.М. Стащук, Д.Г. Савчук контролінг визначається як сукупність методів оперативного і стратегічного менеджменту, обліку,

Рис. 1. Концепції фінансового контролінгу

планування, аналізу й контролю на якісно новому етапі розвитку ринку, єдиної системи спрямування та досягнення стратегічних цілей підприємства [16].

О.О. Коковіхіна дотримується думки, що контролінг являє собою систему безперервного відстежування тенденцій розвитку організації за методикою виявлення слабких сигналів кризи й аналізу можливих їх наслідків [9, с. 197].

Своєю чергою, О.А. Зоріна наголошує, що фінансовий контролінг – це спеціальна система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства (зокрема, фінансового менеджменту), що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг; система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства. Основною його метою є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку й вартості капіталу за мінімізації ризику та збереження ліквідності й платоспроможності підприємства [7, с. 45].

З позиції Л.О. Птащенко фінансовий контролінг – це один з основних складників контролінгу, являє собою регуляторну керуючу систему, яка координує взаємозв'язки між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням та внутрішнім фінансовим контролем, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямах фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених і прийняття оперативних управлінських рішень, спрямованих на її нормалізацію [13].

Проведений аналіз концептуальних основ контролінгу та підходів до сутності фінансового контролінгу в роботах науковців дав змогу визначити фінансовий контролінг як підсистему контролінгу, яка здійснює

Рис. 2. Завдання фінансового контролінгу в системі корпоративних фінансів [16]

орієнтоване на результат управління фінансами підприємства за допомогою використання методів та інструментів фінансового менеджменту, забезпечення безперервного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Цілями фінансового контролінгу на авіаційному підприємстві є [14]:

– забезпечення оптимального рівня ліквідності авіапідприємств;

– підтримка платоспроможності підприємства в довгостроковому періоді;

– забезпечення рентабельності основної діяльності авіапідприємства (надання послуг із перевезення вантажів та пасажирів);

– забезпечення зростання вартості авіапідприємства.

Базою для визначення завдань фінансового контролінгу в системі корпоративних фінансів є його цілі. Для досягнення цілей фінансового контролінгу необхідне виконання таких важливих завдань, що представлені на рис. 2.

За допомогою морфологічної декомпозиції з позицій економічної теорії, фінансового менеджменту та корпоративного управління конкретизовано поняття «фінансовий контролінг», який слід розуміти як парадигму управління фінансами в мінливому зовнішньому середовищі, тому інструментами фінансового контролінгу виступають певні методи фінансового менеджменту, за допомогою яких підприємство управляє досягненням цілей фінансового контролінгу та координує діяльність.

Можна виділити такі функції фінансового контролінгу, які притаманні корпоративним фінансам авіаційних підприємств (рис. 3).

Особливості впровадження системи фінансового контролінгу в авіаційних компаніях пов'язані з багаторівневою ієрархією організаційної структури управління й територіальним розподілом діяльності, різноманіттям застосовуваних інформаційних систем, наявністю кількох фокусів управління, постійними змінами структури управління в умовах мінливої зовнішньої ситуації. У ході вирішення питання побудови моделі фінансового контролінгу авіакомпаній необхідно враховувати наведені особливості. При цьому така модель повинна, з одного боку, бути доступною до застосування в усіх структурних одиницях авіапідприємства, тобто всеосяжною, з іншого – гнучкою до зміни структури авіапідприємства залежно від зміни зовнішнього середовища.

Узагальнення літературних джерел та фактичних матеріалів дає можливість стверджувати, що останнім часом особливої популярності набула система управління корпоративними фінансами на базі вартісно-орієнтованих показників (CVA). Концепція управління фінансами на базі CVA є актуальною і для авіатранспортних підприємств. Так, управління фінансами провідної європейської авіакомпанії Lufthansa (Німеччина) також здійснюється на базі концепції CVA.

О.О. Терещенко та Д.Г. Савчук ключовий принцип організації вартісно-орієнтованого управління (value based management – VBM) убачають у забезпеченні

Рис. 3. Функції фінансового контролінгу, що притаманні корпоративним фінансам авіаційних підприємств [13]

умов для зменшення конфліктів між принципалами й агентами та економічних зловживань на підприємствах на основі максимального наближення інтересів власників і менеджменту всіх рівнів. Цього можна досягти шляхом прив'язки матеріальної винагороди менеджменту до показників, котрі характеризують рівень зростання вартості для власників [16].

Досвід свідчить, що ефективна реалізація концепції VBM неможлива без запровадження контролінгу. У цьому контексті фінансовий контролінг спрямований на інформаційну підтримку фінансових рішень, що передбачає використання методів і процедур бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики, інвестор-рілейшнз, управління ризиками та внутрішнього контролю, які в сукупності забезпечують координацію окремих підсистем управління та зорієнтовані на оптимізацію фінансових рішень і зростання вартості авіатранспортної компанії. Вартісно-орієнтований контролінг (value based controlling), що є складником фінансового контролінгу, ми розглядаємо як систему підтримки прийняття вартісно-орієнтованих рішень. Він формує комплекс інструментів, процесів, цілей і оціночних показників, які забезпечують упровадження та підтримку дієздатності вартісно-орієнтованого управління.

Беручи до уваги концептуальні підходи, сформовані розробниками value based management, можна бачити значні переваги застосування ціннісно-орієнтованого підходу в управлінні компанією. По-перше, нарощування ринкової ціни автотранспортної компанії може стати метою, заради досягнення якої стає можливим об'єднання зусиль усіх учасників ланцюжка створення цінності і досягнення у відносинах між ними оптимальних компромісів. По-друге, аналіз процесу створення цінності дає змогу виділити ключові чинники, які забезпечують основний внесок у ство-

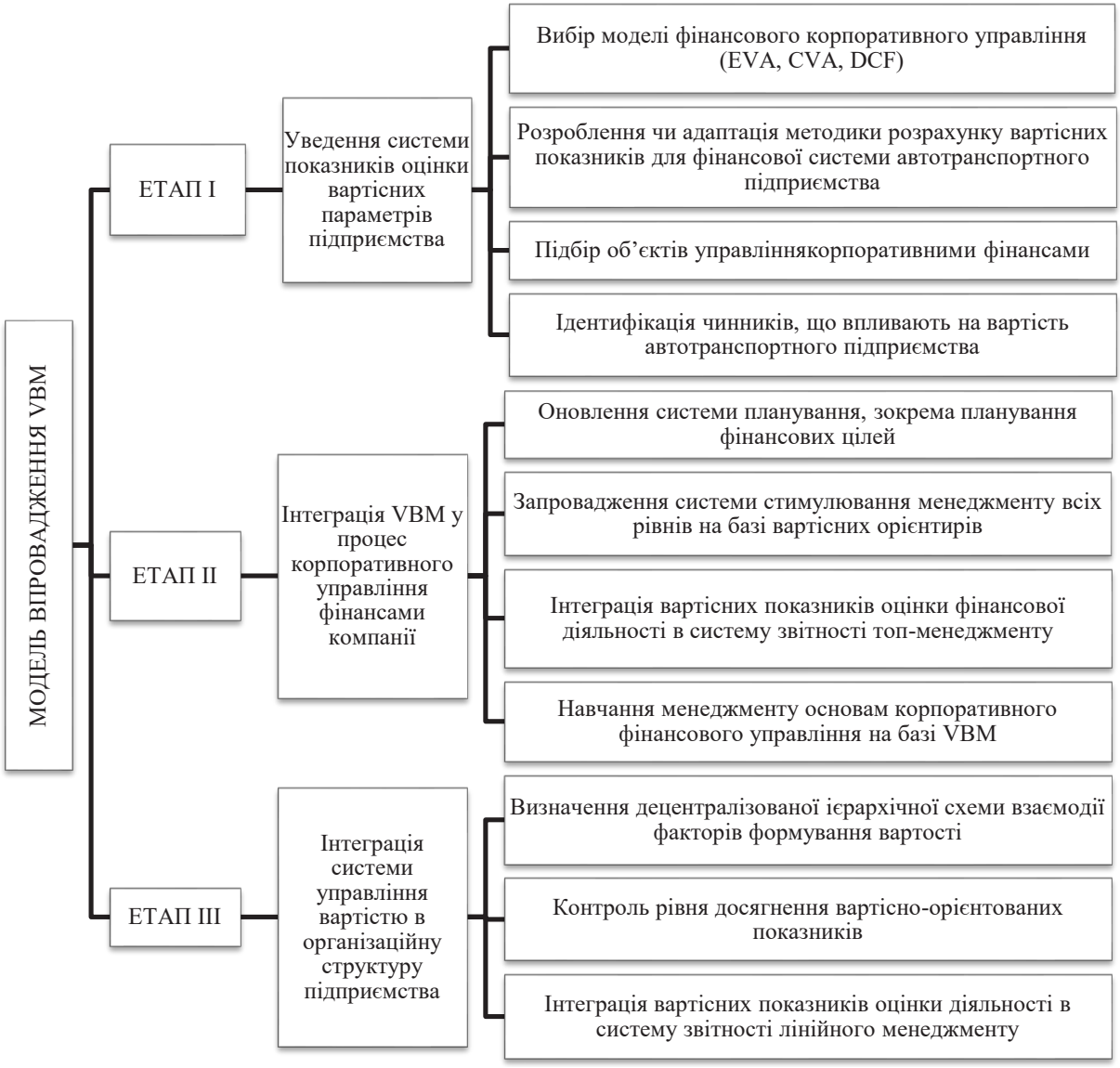

Рис. 4. Етапи впровадження вартісно-орієнтованого управління в систему управління корпоративними фінансами авіаційного підприємства

рення цінності і на їх основі створити якісну систему управління бізнесом. Моніторинг цих чинників значно підвищує якість та ефективність прийнятих рішень завдяки оперативному надходженню до керівників відділів і ключових фахівців оптимального обсягу, структури й формату інформації, необхідної для прийняття ними обґрунтованих та своєчасних рішень.

Узагальнення літературних джерел та фактичних матеріалів дає можливість стверджувати, що фінансове управління на основі вартісно-орієнтованих показників допомагає гармонізувати інтереси інвесторів та менеджменту. Вартісно-орієнтовані показники результативності (EVA, CVA, CFROI, MVA, APV) характеризуються вищим рівнем об'єктивності, ніж показники прибутку, оскільки базуються на факторах, якими складно маніпулювати [18].

На рис. 4 представлено модель імплементації VBM у практику діяльності авіатранспортного підприємства.

На першому етапі вводяться вартісно-орієнтовані показники для оцінки результативності діяльності автотранспортного підприємства. Завдання фінансового контролінгу при цьому полягає в обґрунтуванні найбільш оптимальної моделі управління вартістю: на базі EVA, APV, DCF або CVA. На даному етапі треба визначити об'єкти вартісно-орієнтованого управління: підприємство загалом, центри відповідальності, структурні підрозділи тощо. Потрібно також розробити методику розрахунку вартісно-орієнтованих показників.

На другому етапі система вартісних показників фінансового контролінгу інтегрується в процес управління підприємством, зокрема в систему планування, контролю, матеріального стимулювання.

Третій етап пов'язаний з інтеграцією системи управління вартістю в організаційну структуру автотранспортного підприємства та систему звітності. На вартісно-орієнтований контролінг покладається завдання аналізу факторів вартості та контролю рівня досягнення відповідних показників. Окрім цього, завдання фінансового контролінгу в контексті постановки VBM полягає у комунікативному, методичному й консультативному забезпеченні діяльності системи управління корпоративними фінансами авіатранспортного підприємства [18].

Слід виокремити сфери використання концепції вартісно-орієнтованого управління в системі корпоративних фінансів:

– використання VBM як фінансового показника, що характеризує результати діяльності і вартість автотранспортної компанії;

– використання VBM для побудови системи фінансового контролінгу та управління компанією.

Висновки. Узагальнення літературних джерел та фактичних матеріалів дає можливість стверджувати, що сучасний підхід до фінансового управління визначає пріоритет використання прогнозно-аналітичних методів для досягнення цілей авіапідприємства. Своєю чергою, контролінг, виступаючи інтегрованою планово-аналітичною підсистемою корпоративного фінансового управління, являє собою дієвий інструмент балансування цілей підприємства і фінансових ресурсів, необхідних для їх досягнення. За результатами дослідження доходимо висновку, що фінансовий контролінг є «мозковим центром» будь-якого підприємства. Його особливості визначаються галузевою приналежністю, системою управління, інформаційним середовищем, корпоративною культурою, системою мотивації, місією і стратегією кожної компанії.

Використання концепції value based management у системі корпоративного управління фінансами національних авіатранспортних підприємств потребує більш глибокого аналітичного опрацювання основних інструментів та подальшого вивчення щодо його впровадження в практику господарювання національних авіакомпаній.

Список літератури:

1. Анташов В.А., Уварова Г.В. Экономический советник менеджера. Москва : Экономика и жизнь, 2009. 384 с.

2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Москва : Книжный мир, 2003. 895 с.

3. Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. Санкт-Петербург : Специальная литература, 1996. 512 с.

4. Григораш І.О. Контролінг як сучасна система управління підприємством. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 11(113). С. 96–107.

5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник ; 4-е вид., випр. та доп. Львів : Знання, КОО ; Львів. банк. Ін.-ту НБУ, 2002. 66 с.

6. Задорожна Р.П. Контролінг як концепція управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. *Вісник*. 2010. № 1(11). С. 46–50.

7. Зоріна О.А. Проблематика трактування контролінгу. *Статистика України*. 2011. № 1. С. 40–44.

8. Касьянова Н.В. Контролінг у плануванні інноваційного потенціалу авіапідприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2014. Вип. 50. С. 49–60.

9. Коковіхіна О.О. Необхідність фінансового контролінгу як системи ефективного управління діяльністю підприємства залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 38. С. 196–199.

10. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / пер. с нем. ; 4-е изд. Москва : Альпина Паблишерз, 2009. 269 с.

11. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / пер. с нем. Ю.Г. Жукова и С.Н. Зайцева ; под ред. С.А. Николаевой. Москва : Финансы и статистика, 1993. 96 с.

12. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих / пер. с нем. Ю.Г. Жукова ; под ред. В.Б. Ивашкевича ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Финансы и статистика, 1995. 304 с.

13. Птащенко Л.О., Сержанов В.В. Фінансовий контролінг : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 344 с.

14. Пустовіт Л.Є. Система контролінгу як чинник стабільності діяльності підприємства. URL : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Staptp/2012_53/files/ST53_38.pdf.

15. Суворова І.М. Контролінг як сучасна система управління на авіатранспортному підприємстві. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2014. Вип. 26. С. 38–44.

16. Терещенко О.О., Стащук Д.М., Савчук Д.Г. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу (до підсумків українсько-російського «круглого столу»). *Фінанси України*. 2011. № 2. С. 117–126.

17. Терещенко О.О., Савчук Д.Г. Вартісно-орієнтований контролінг – інноваційний ресурс управління корпоративними фінансами. *Фінанси України*. 2011. № 12. С. 77–88.

18. Хорват П. Концепция контролинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / пер. с нем. ; 3-е изд. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008. 269 с.

References:

1. Antashov V. A., Uvarova G. V. (2009) *Ekonomicheskij sovetnik menedzhera* [Economic advisor to the manager]. Moscow : Economics and life. (in Russian)

2. Borisov A. B. (2003) Bolshoj ekonomicheskij slovar [Big economic dictionary]. Moscow : Book world. (in Russian)

3. Gradov A. P. (1996) Strategiya i taktika antikrizisnogo upravleniya firmoj [Strategy and tactics of crisis management company]. St. Petersburg : Special literature. (in Russian)

4. Hryhorash I. O. (2010) Kontrolinh yak suchasna systema upravlinnia pidpryiemstvom [Controlling as a modern enterprise management system]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 11 (113), pp. 96–107. (in Ukrainian)

5. Zahorodnii A. H., Vozniuk H. L., Smovzhenko T. S. (2002) *Finansovyi slovnyk* [Financial dictionary]. Lviv : Knowledge. (in Ukrainian)

6. Zadorozhna R. P. (2010) Kontrolinh yak kontseptsiia upravlinnia finansovo-hospodarskoiu diialnistiu pidpryiemstva [Controlling as a concept of managing financial and economic activity of an enterprise]. *Visnyk*, no. 1 (11), pp. 46–50. (in Ukrainian)

7. Zorina O. A. (2011) Problematyka traktuvannia kontrolinhu [Problems of interpretation of controlling]. *Statystyka Ukrainy*, no. 1, pp. 40–44. (in Ukrainian)

8. Kasianova H. V. (2014) Kontrolinh v planuvanni innovatsiinoho potentsialu aviapidpryiemstva [Controlling in planning the innovative potential of an airline]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, no. 50, pp. 49–60. (in Ukrainian)

9. Kokovikhina O. O. (2012) Neobkhinist finansovoho kontrolinhu yak systemy efektyvnoho upravlinnia diialnistiu pidpryiemstva zaliznychnoho transport [The need for financial control as a system of effective management of the railway undertaking]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 38, pp. 196–199. (in Ukrainian)

10. *Konczepcziya kontrollinga: Upravlencheskij uchet. Sistema otchetnosti. Byudzhetirovanie* [Controlling concept: Management accounting. Reporting system. Budgeting]. Moscow : Alpina Publishers. (in Russian)

11. Majer E. (2011) *Kontrolling kak sistema myshleniya i upravleniya* [Controlling as a system of thinking and management]. Moscow : Finance and statistics. (in Russian)

12. Mann R., Majer E. (1995) *Kontrolling dlya nachinayushhikh* [Controlling for beginners]. Moscow : Finance and statistics. (in Russian)

13. Ptashchenko L. O., Serzhanov V. V. (2016) *Finansovyi kontrolinh* [Financial controlling]. Kyiv : Center for educational literature. (in Ukrainian)

14. Pustovit L. Y. *Systema kontrolinhu yak chynnyk stabilnosti diialnosti pidpryiemstva* [Controlling system as a factor of stability of enterprise activity]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Staptp/2012_53/files/ST53_38.pdf

15. Suvorova I. M. (2014) Kontrolinh yak suchasna systema upravlinnia na aviatransportnomu pidpryiemstvi [Controlling as a modern management system at an airline]. Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia», no. 26, pp. 38–44. (in Ukrainian)

16. Tereshchenko O. O., Stashchuk D. M., Savchuk D. H. (2016) Suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku finansovoho kontrolinhu (do pidsumkiv ukrainsko-rosiiskoho «kruhloho stolu») [The current state and prospects of development of financial controlling (to summarize Ukrainian-Russian round table)]. *Finansy Ukrainy*, no. 2, pp. 117–26. (in Ukrainian)

17. Tereshchenko O. O., Savchuk D. H. (2011) Vartisno-oriientovanyi kontrolinh – innovatsiinyi resurs upravlinnia korporatyvnymy finansamy [Cost-Oriented Controlling is an innovative resource for corporate finance management]. *Finansy Ukrainy*, no. 12, pp. 77–88. (in Ukrainian)

18. Khorvat P. (2008) *Konczepcziya kontrolinga: Upravlencheskij uchet. Sistema otchetnosti. Byudzhetirovanie* [Controlling Concept: Management Accounting. Reporting system. Budgeting]. Moscow : Alpina Business Books. (in Russian)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА АВИАКОМПАНИИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Целью статьи является изучение экономической сущности и функциональных основ финансового контроллинга авиакомпаний для повышения уровня их экономического развития и эффективности функционирования в условиях интеллектуальной модели развития экономики. Методологической основой работы выбран системный подход к обоснованию сущности и основных положений формирования системы контроллинга в авиакомпаниях. Научная новизна исследования заключается в развитии концептуальных основ, сущности и функциональных аспектов финансового контроллинга авиакомпаний и совершенствовании его инструментов в контексте современной модели интеллектуального развития экономики. Практическая значимость исследования заключается в применении предложенных рекомендаций по совершенствованию финансового контроллинга при управлении деятельностью авиакомпаний и принятии на его основе финансовых решений в хозяйственной практике авиационных предприятий Украины.

Ключевые слова: *контроллинг, корпоративные финансы, финансовый контроллинг, информационная среда, система контроллинга, финансовая стабильность, система контроля.*

ECONOMIC SITUATION AND FUNCTIONAL ASPECTS OF FINANCIAL CONTROL OF THE AIRCRAFT IN THE CONTEXT OF THE MODERN MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Purpose of the article is to study the economic essence and functional bases of financial controlling airlines for increasing their level of economic development and efficiency of functioning in conditions of an intellectual model of economic development. To achieve this purpose, methods of system analysis, synthesis, comparison, theoretical generalization were used. The theoretical basis of the research was made by classical and modern works of domestic and foreign scientists who created in the theory of financial management a conceptual basis for the organization and operation of a complete system of controlling at the enterprise. The methodological basis of the work is a systematic approach to substantiating the essence and basic provisions of the formation of the controlling system in airlines. It is determined that the modern approach to financial management determines the priority of using forecasting and analytical methods to achieve the goals of the airline. In turn, controlling, acting as an integrated planning and analytical subsystem of corporate financial management, is an effective tool for balancing the goals of the enterprise and the financial resources needed to achieve them. Scientific novelty of the research is the development of conceptual foundations, essence and functional aspects of airline financial control and improvement of its instruments in the context of the modern model of intellectual development of the economy. Practical significance of the research is to apply the proposed recommendations on improving financial controlling in the management of airline operations and the adoption on its basis of financial decisions in the economic practice of Ukrainian aviation enterprises. Results of this study are of practical value and can be used to improve the management system of aviation enterprises in the context of financial management of national air transport enterprises. It is determined that the use of the concept of Value Based Management in the corporate financial management system of national air transport companies requires a deeper analytical study of the basic instruments and requires further study on its implementation in the practice of managing national airlines.

Key words: *controlling, corporate finance, financial controlling, information environment, controlling system, financial stability, control system.*

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-7

УДК 339.138

Бакалінський О.В.
доктор економічних наук,
Національний транспортний університет
Петровська С.І.
старший викладач,
Національний транспортний університет

Bakalinskiy Alexander, Petrovskaya Svetlana
National University of Transport

ПОРІВНЯННЯ ЯКОСТІ ПОЇЗДОК КИЄВОМ МІСЬКИМ І ПРИВАТНИМ ТРАНСПОРТОМ В УМОВАХ АВТОМОБІЛІЗАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ

До специфіки оцінювання якості пасажирами міського транспорту належить більша вага результату обслуговування порівняно з його процесом. Це, зокрема, можна пояснити швидкими темпом життя в мегаполісі. Нетривалі за часом і рутинні за сутністю поїздки містом мають йому відповідати. Коли атрибут якості результату поїздки є незадовільним (затримка через затор), пасажир втрачає задоволення. Оскільки поїздки містом як приватним автомобілем, так і міським транспортом часом мають схожі результати (наприклад, тривалість переміщення в просторі), залишається не до кінця зрозумілим те, на яких атрибутах якості публічного транспорту можна було би базувати розроблення кампаній з TDM в умовах транспортної системи певного міста. Жодне згадане вище джерело не повідомляє про порівняння якості поїздок міським і приватним транспортом.

Ключові слова: *якість поїздки, автомобілізація населення, міський транспорт, атрибути якості, інтенція.*

Постановка проблеми. Однією з головних проблем життя міст є автомобільні затори. Низка досліджень думки мешканців міст підтверджує, що рівень трафіку є одним з головних негараздів, з якими стикається суспільство. Як показує практика, ніякі заходи щодо поліпшення дорожньої інфраструктури, екологізації конструкцій двигунів внутрішнього згоряння, вдосконалення організації руху самі по собі не здатні кардинально розв'язати проблему сталого розвитку міст.

Сьогодні розвиток автомобілізації населення приводить до переважання частки міських поїздок приватним автомобілем, на відміну від можливості пересуватись транспортом загального користування. За планової економіки процес автомобілізації населення раціонально регулювався владою за рахунок високих цін на автомобілі. Коли регулювання перестало діяти, відбулася хаотична автомобілізація населення. За 25 років (з 1990 по 2014 рр.) кількість легкових автомобілів у власності українців зросла з 59 до 191 на 1 000 осіб [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливими чинниками транспортної поведінки мешканців мегаполісів є витрата часу на очікування транспортного засобу й тривалість поїздки ним. Дієвим засобом є запровадження систем інформування пасажирів в реальному часі. Такі системи допомагають змінювати транспортну поведінку мешканців міст у бік зменшення користування приватними автомобілями.

Маркетинговим дослідженням оцінювання якості поїздок присвячені праці таких учених, як Г.А. Черчіль, О.В. Бакалінський, Г.Ю. Кучерук, К.Ю. Гілевська, І.В. Спірін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є забезпечення управлінців інформацією про якість поїздок міським транспортом і приватним автомобілем, що зменшить невизначеність під час розроблення заходів з TDM у м. Києві.

Маркетингове дослідження є комбінацією трьох дослідницьких робіт:

– оцінювання важливості власниками приватних автомобілів та пасажирами міського транспорту атрибутів якості поїздок містом;

– оцінювання частоти й важливості критичних подій під час поїздок містом власниками приватних автомобілів та пасажирами міського транспорту;

– оцінювання якості поїздок у м. Києві приватними автомобілями й транспортом загального користування в ланцюгу «якість – задоволення – частота користування – інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом».

Основними методами, що застосовувались, були парне порівняння респондентами атрибутів якості [3], метод "Impact Score Technique", а також запропонований у роботі [2] методичний підхід до оцінювання зв'язків у ланках «якість – задоволення – частота користування – інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом».

Анкетування та інтерв'ю проводилися з тими респондентами, які для поїздок містом застосовували як приватні автомобілі, так і транспорт загального користування. Під час відбору респондентів застосовувались три питання-фільтри.

1) Ви маєте власний автомобіль?

2) Ви користуєтесь ним у поїздках містом?

3) Чи користуєтесь Ви переважно наземним міським транспортом?

Ствердна відповідь на всі питання була пропуском респондента в дослідження.

Множини атрибутів якості поїздок міським транспортом і приватним автомобілем сформовано в результаті бесід з експертами транспортної галузі та водіями приватних автомобілів, які часом використовують міський транспорт. Перевірка гомогенності цих тестів (наборів атрибутів якості) за коефіцієнтом альфа Кронбаха проводилася в пілотних дослідженнях на малій (27 осіб) вибірці респондентів. Тест для водіїв щодо оцінювання якості поїздок був гомогенним (0,83), для пасажирів він склав 0,77.

Щільність зв'язків між ланками ланцюга «якість – задоволення – інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом» для водіїв та пасажирів вимірювалась за допомогою коефіцієнта кореляції [4].

Дослідження проводились протягом 2018–2019 рр. на паркувальних майданчиках за такими адресами: Одеська площа, ТРЦ «Магелан» та вул. С. Бандери, гіпермаркети «Епіцентр». У першій хвилі вибірка склала 59 осіб, у другій – 153, у третій – 247. Обсяги вибірок були обмежені ресурсами, що були наявні в авторів.

Виклад основного матеріалу. Важливість атрибутів якості поїздок за напрямами її оцінювання для пасажирів та водіїв представлена в табл. 1.

Ранги коригувалися через неоднакову кількість та зміст атрибутів якості поїздок. Всього залишилось 11 скоригованих рангів, за якими проводилось порівняння.

Розрахунок коефіцієнта кореляції рангів Спірмена рядів скоригованих рангів з табл. 1 показав, що спільні прагнення пасажирів та водіїв щодо атрибутів якості мають для них різну важливість (коефіцієнт кореляції рангів Спірмена становить 0,58; існує 10 ступенів свободи; зв'язок є значимим для p=0,1). Проаналізуємо ставлення до найважливіших атрибутів якості поїздок.

Таблиця 1

Важливість атрибутів якості поїздок містом, ранги середніх оцінок, скоригований ранг

Напрям оцінювання якості поїздки містом	Ранг середніх оцінок у парних порівняннях, скоригований ранг					
	пасажири			водії		
Процес поїздки						
Комфорт	Температура повітря	6	5	Температура повітря	8	8
	Неприємний запах	10	8	Неприємний запах	12	–
	Зручність облаштування сидінь в салоні	4	3	Зручність облаштування сидінь	7	7
	Можливість користуватись смартфоном	9	7	Можливість безпечно користуватись телефоном	9	9
	Можливість слухати музику	14	11	Можливість слухати музику	10	10
	Чистота місць очікування	15	–	Стан дорожнього покриття	11	11
	Зручність місць стояння	3	–	–	–	–
	Чистота в салоні	11	–	–	–	–
Доступність	Відстань до й від зупинки	12	9	Відстань до й від парковки автомобіля	4	4
	Щільність маршрутної мережі	16	-	Щільність дорожньої мережі	13	-
Результат поїздки						
Витрати часу	Тривалість поїздки	1	1	Тривалість поїздки	2	2
Надійність	Дотримання розкладу	2	2	Можливість спізнитися через затор	1	1
Безпека	Частота дорожньо-транспортних пригод	7	6	Частота дорожньо-транспортних пригод	3	3
	Частота зазіхань на безпеку особи пасажира та його майно	8	–	–	–	–
Транспортна втома	Фізична втома	5	4	Фізична втома	5	5
	Психологічна втома	13	10	Психологічна втома	6	6

Помітно те, що як пасажирів, так і водіїв найбільше цікавить результат поїздки (водії мають три перші ранги, пасажири – два).

Третьою за важливістю для водія є небезпека дорожньо-транспортних пригод, у яких можна пошкодити автомобіль. Пасажирів вона непокоїть значно менше (6 ранг). Очевидно, що така небезпека разом з необхідністю управляти автомобілем у важких дорожніх умовах міста спричиняє у водіїв також психологічну втому (ранг 6), пасажири психологічно втомлюються менше (10).

Фізична транспортна втома має практично однакову важливість (водії мають 5 ранг, пасажири – 4). Це дає змогу зробити висновок, що цей чинник можна задіяти під час розроблення повідомлень від міських перевізників на адресу аудиторії потенційних пасажирів, адже вони можуть стомлюватись менше, ніж водії.

Оцінювання змісту й важливості критичних подій під час здійснення поїздок містом зроблено таким чином. Респондентам пропонували вибрати три найважливіших критичних події зі списку з точки зору водія та пасажира з подальшим присвоєнням їм відповідного рангу. Водії вибрали:

– пошкодження автомобіля внаслідок ДТП;
– спізнення через затор;
– проблему паркування.

Натомість пасажири відзначили:

– відсутність транспортного засобу на маршруті;
– тисняву в салоні як причину відмови в посадці;
– тисняву в салоні як чинник зменшення комфорту.

Критичні події, які виділяли водії та пасажири, мають різну природу. Якщо пасажири страждають від незадовільного надання основної транспортної послуги через незадовільну організацію руху, то спектр критичних подій для водіїв розширюється: від загрози втрати частини вартості майна та спізнень (наприклад, на роботу) до психологічного дискомфорту внаслідок відсутності місця парковки. Через це вагомим аргументом на користь міського транспорту, який має працювати з нулем дефектів надання основної транспортної послуги, стає його порівняння з поїздками приватним автомобілем саме в контексті критичних подій.

З наведених результатів випливає, що найбільший внесок у комфорт поїздок автомобілем робить можливість слухати музику, підтримувати бажану температуру повітря (кондиціонер та обігрівач) та зручність сидінь, а найменший – стан дорожнього покриття (водії ставляться до нього негативно, точкою умовного нуля є 3 бали). Попри існування проблем з парковкою в центрі Києва, відстані до парковки автомобіля водії вважають прийнятними. На якість результату поїздки автомобілем найбільше впливає її невелика тривалість та зменшення фізичної втоми. Проте ризик ДТП, психологічна транспортна втома та затори є чинниками, що зменшують якість результату.

Сприйняття пасажирами атрибутів якості поїздки значно відрізняється від ставлення водіїв. Так, найгірше оцінено чистоту зупинок, температуру повітря в салоні та інтер'єр транспортних засобів. Натомість чистоту в салоні, зручність сидінь та місць для стояння оцінено як гарні. Також з оцінок пасажирів випливає, що користування смартфоном в громадському транспорті сприймається як зручний процес. Доступність транспорту в м. Києві оцінено як високу. Готовність персоналу допомагати набрала найбільший серед усіх атрибутів середній бал, а саме 4,2. Також пасажири вважають транспорт безпечним щодо виникнення дорожньо-транспортних пригод, безпеки людини та її майна. Фізична втома в пасажирів переважає психологічну (у водіїв навпаки).

Таблиця 2

Оцінки атрибутів якості, процесу та результату поїздки містом приватним автомобілем

Напрям оцінювання якості поїздки містом	Атрибут якості	Оцінка, середні бали за шкалою Лікерта
Комфорт	Температура повітря	4,1
	Неприємний запах	3,6
	Зручність облаштування сидінь	3,8
	Можливість безпечно користуватись телефоном	2,4
	Можливість слухати музику	4,9
	Стан дорожнього покриття	1,9
Доступність	Щільність дорожньої мережі	3,5
	Відстань до й від парковки автомобіля	3,9
Процес поїздки (нормована за максимумом величина)		*0,70*
Витрата часу	Тривалість поїздки	3,7
Надійність	Можливість спізнитися через затор	2,3
Безпека	Дорожньо-транспортні пригоди	2,1
Транспортна втома	Фізична втома	2,5
	Психологічна втома	3,7
Результат поїздки (нормована за максимумом величина)		*0,57*
Загальна якість поїздки (нормована за максимумом величина)		*0,65*

Примітка: 3 – точка умовного нуля шкали

Сукупна якість поїздок є більшою для приватного транспорту (0,65 проти 0,57). Однак результат поїздок практично не різниться (міський транспорт має 0,56, приватний автомобіль – 0,57). Найбільшою є різниця якості процесу поїздок (міський транспорт має 0,58, приватний автомобіль – 0,70). Разом це приводить до думки про те, що стрімке поліпшення транспортного обслуговування киян здатне переключити водіїв на користування міським транспортом. Ключовою в цій тезі є швидкість необхідних змін та перетворень, адже за їх повільного запровадження втрачається «сюрпризність», отже, сила впливу на транспортну поведінку.

Вважатимемо, що в разі відсутності ствердних відповідей респондент не збільшить частоту користування міським транспортом, за однієї позитивної він не віддаватиме перевагу такому рішенню, за двох позитивних він буде прихильним до рішення щодо збільшення, а за трьох – збільшить її.

Оцінки зв'язку в ланках «якість – задоволення – інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом» обраховувалися як вибіркові парні лінійні коефіцієнти кореляції за всім масивом респондентів [3, с. 348], результати представлено на рис. 1. Всі коефіцієнти є значущими для p=0,05.

Рис. 1. Зв'язок між якістю поїздки міським транспортом, задоволенням та інтенцією (Customer Satisfaction Index) до збільшення частоти користування ним

Джерело: розроблено авторами

Зв'язок між загальною якістю поїздок міським транспортом та задоволенням ними виявився середнім за силою (0,61). Ймовірно, тут дається взнаки ефект дизайну дослідження, адже респондентам під час оцінювання задоволення пояснювали, що воно є продуктом не лише якості транспортної послуги, але й витрат на її придбання. Кияни як найбільш забезпечена частина насе-

Таблиця 3

Оцінки атрибутів якості, процесу й результату поїздки містом транспортом загального користування

Напрям оцінювання якості поїздки містом	Атрибут якості	Оцінка, середні бали за шкалою Лікерта
Комфорт	Температура повітря	1,80
	Неприємний запах	2,40
	Зручність облаштування сидінь в салоні	2,90
	Зручність місць стояння	2,80
	Чистота в салоні	3,10
	Чистота місць очікування	1,70
	Можливість користуватись смартфоном	3,10
	Можливість слухати музику	2,90
	Привабливість інтер'єру	2,10
	Шум і вібрація	2,70
Доступність	Щільність маршрутної мережі	3,90
	Відстань до й від зупинки	3,70
Транспортна інформація	Читабельність розкладу	2,10
	Зрозумілість схем руху	3,70
	Зрозумілість оголошень про зупинку	2,70
Робота персоналу	Ввічливість персоналу	3,30
	Охайність персоналу	2,80
	Готовність персоналу допомагати	4,20
Процес поїздки (нормована за максимумом величина)		*0,58*
Витрата часу	Тривалість поїздки	3,30
	Інтервал руху	1,90
Надійність	Дотримання розкладу	1,30
Безпека	Зазіхання на безпеку особи пасажира та його майно	2,90
	Дорожньо-транспортні пригоди	4,10
Транспортна втома	Фізична втома	3,40
	Психологічна втома	2,70
Результат поїздки (нормована за максимумом величина)		*0,56*
Загальна якість поїздки (нормована за максимумом величина)		*0,57*

Примітка: 3 – точка умовного нуля шкали

лення України можуть вважати витрати на придбання проїзних документів невеликими або просто звичними.

Вимірювання зв'язку в ланці «якість – інтенція», який показано штриховою лінією, показало, що він є слабким (0,42), тобто, крім загальної якості перевезень, на рішення людини щодо способу пересування в місті впливають інші чинники. Найважливішою серед них є альтернатива у вигляді поїздок автомобілем (у всіх респондентів були власні автомобілі).

Висновки. З вищевикладеного випливає, що в розвитку громадського транспорту м. Києва, коли якість результату поїздок ним дорівнює якості результату поїздок містом приватним автомобілем, а якість процесу обслуговування пасажирів є меншою, з'явилась управлінська можливість суттєвого збільшення частоти користування ним за рахунок поліпшення організації руху або надання послуг-доповнювачів, або оновлення рухомого складу.

Список літератури:

1. Марунич В.С., Шморгун Л.Г. та ін. Організація та управління пасажирськими перевезеннями : підручник. Київ : Міленіум, 2017. 528 с.
2. Бакалінський О.В., Петровська С.І. Методичний підхід до оцінювання якості міських пасажирських перевезень в умовах автомобілізації населення. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2019. Т. 24. Вип. 1 (74). С. 37–40.
3. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 752 с.
4. Сигел Э. Практическая бизнес-статистика. Москва : Вильямс, 2002. 1056 с.

References:

1. Marunych V.S., Shmorghun L.Gh. ta in. (2017) *Orghanizacija ta upravlinnja pasazhyrsjkymy perevezennjamy : pidruchnyk* [Organization and management of passenger transportation : a textbook]. Kyjiv : Milenium (in Ukrainian).
2. Bakalinskyj O.V., Petrovska S.I. (2019) Metodychnyj pidxid do ocinyuvannya yakosti miskyx pasazhyrskyx perevezen v umovax avtomobilizaciyi naselennya [Methodical approach to estimation of quality of urban passenger transportation in conditions of population motorization]. *Visnyk Odeskogo nacionalnogo universytetu. Seriya: Ekonomika*. T. 24, vol. 1 (74), pp. 37–40.
3. Cherchill G.A. (2000) *Marketingovye issledovaniya* [Marketing research]. SPb. : Piter (in Russian).
4. Sigel E. (2002) *Prakticheskaya biznes-statistika* [Practical business statistics]. Moskva : Vilyams (in Russian).

СОПОСТАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВА ПОЕЗДОК ПО КИЕВУ ГОРОДСКИМ И ЧАСТНЫМ ТРАНСПОРТОМ В УСЛОВИЯХ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

К специфике оценивания качества пассажирами городского транспорта принадлежит больший вес результата обслуживания по сравнению с его процессом. Это, в частности, можно объяснить быстрым темпом жизни в мегаполисе. Непродолжительные по времени и рутинные по существу поездки по городу должны ему соответствовать. Когда атрибут качества результата поездки является неудовлетворительным (задержка из-за пробки), пассажир теряет удовольствие. Поскольку поездки по городу как частным автомобилем, так и городским транспортом по времени имеют схожие результаты (например, продолжительность перемещения в пространстве), остается не до конца понятным то, на каких атрибутах качества общественного транспорта можно было бы базировать разработку кампаний по TDM в условиях транспортной системы определенного города. Ни одно из упомянутых выше источников не сообщает о сравнении качества поездок городским и частным транспортом.

Ключевые слова: *качество поездки, автомобилизация населения, городской транспорт, атрибуты качества, интенция.*

COMPARISON OF QUALITY OF TRAVELS IN KIEV BY CITY AND PRIVATE TRANSPORT IN THE CONDITIONS OF AUTOMOBILIZATION OF THE POPULATION

The specificity of the quality assessment of public transport passengers is the greater weight of the result of the service compared to its process. In particular, this can be explained by the fast pace of life in the metropolis. The short time and routine nature of a city trip should be appropriate for him. In cases where the quality attribute of the result of the trip is unsatisfactory (delay due to traffic jams), the passenger loses satisfaction. Today, the development of population motorization is leading to an increase in the share of urban trips by private car, as opposed to being able to use public transport. Increasing the frequency of use of urban transport is possible when it improves the quality of commuting compared to private cars. Passengers' perception of the attributes of the ride quality is much different from that of the drivers. Yes, the cleanliness of the stops, the air temperature in the cabin and the interior of the vehicles are the worst rated. Instead, the cleanliness of the cabin, the comfort of the seats and the seating area are rated as good. Passenger ratings also suggest that using a smartphone in public transport is perceived as a convenient process. The critical events highlighted by drivers and passengers are of a different nature. If passengers suffer from an inadequate provision of basic transport services through unsatisfactory traffic organization, then the range of critical events for drivers is widening: from the threat of losing some of the value of property and being late (for example, to work) to psychological discomfort due to lack of parking space. Because of this, a compelling argument for urban transport, which has to deal with zero defects in the provision of basic transport services, is to compare it with private car trips in the context of critical events. As city and city travel have similar results over time (such as duration of travel in space), it remains unclear what attributes of public transport quality could be based on the development of TDM campaigns in a city's transportation system. None of the sources mentioned above compares the quality of travel with public and private transport.

Key words: *quality of travel, population automation, urban transport, quality attributes intention.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-8

УДК 330.14.01

Башинська І.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет

Bashynska Iryna
Odessa National Polytechnic University

SMART-ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦІЛЕЙ СМАРТИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті систематизовано наявні методики формулювання цілей підприємства, розроблено методичні основи визначення цілей промислового підприємства для його смартизації. Проаналізовано трансформацію людства до нового укладу, а саме Четвертої промислової революції. Уточнено, що українські промислові підприємства не повинні стояти осторонь від цього процесу, для чого підприємствам необхідно спрямувати вектор розвитку на смартизацію. Виявлено, що цей феномен майже не досліджений вітчизняними вченими, тому проведено ґрунтовний аналіз щодо початкового етапу смартизації підприємства, яким є визначення цілей. Проаналізовано як класичний SMART-підхід, так і його похідні, якими є SMARTER, SMARTTA, SMAART, SMART-VT, SMARTY, SMARTS. Наведено визначення смартизації, крізь призму процесу якої запропоновано авторське бачення підходу до визначення цілей смартизації промислового підприємства. Авторський підхід спирається на класичний SMART-підхід Дж.Т. Дорана, проте запропоновано зміну значення чотирьох характеристик, які, на думку автора, найбільше відповідають стратегії підприємства, а саме смартизації. Збережено абревіатуру класичного підходу SMART, оскільки вона передає зміст і дух смартизації підприємства, а саме розумність.

Ключові слова: *SMART-підхід, смартизація, промислове підприємство, визначення цілей, стратегічні цілі, корпоративні цілі, цілі підприємницької діяльності, функціональні цілі.*

Постановка проблеми. Світ стоїть на межі технологічної революції, яка кардинально змінить спосіб життя, праці та характер взаємовідносин [1]. Ми живемо в епоху Третьої промислової (цифрової) революції, яка розпочалася у другій половині минулого століття й характеризується поширен-

ням інформаційно-комунікаційних технологій, але сучасні світові лідери вже активно готуються до нової ери, а саме Четвертої промислової революції (далі – ЧПР). Цей термін був введений Клаусом Швабом [2], що є засновником і виконавчим головою Всесвітнього економічного форуму. З Промисловості 4.0 (Industrie 4.0) в Німеччині, подальшої Нової стратегії американських інновацій у США та Стратегій Суспільства 5.0 в Японії розвинені країни наполягають на національних інноваційних стратегіях. Аналогічно Китай впроваджує "Made in China 2025", а Корея оголошує стратегію інновацій в галузі 3.0 (Industry Innovation 3.0). Те, що Четверта промислова революція приведе до перерозподілу ринку праці, активно обговорюють на Форумі в Давосі кілька років поспіль, а на останньому, який відбувся в січні 2019 р., зазначили, що аналіз сучасних даних свідчить про те, що з розвитком штучного інтелекту процес заміщення прискорюється.

За масштабом і складністю трансформація не буде подібною до того, що людство переживало раніше. Поки що неможливо з великою точністю передбачити, як вона розгорнеться, але одне є очевидним: її відповідь має бути інтегрованою та всеосяжною, залучаючи всіх суб'єктів глобальної публічної влади: від державного та приватного секторів до наукових шкіл та громадянського суспільства.

Таким чином, глобалізований світ швидко змінюється, а перед суб'єктами науково-технічної сфери постійно постають практичні завдання, одним із яких є потреба постійного розвитку та самовдосконалення, що актуалізує наукові дослідження та обґрунтування цих питань (задля їх подальшої формалізації та практично орієнтованих рекомендацій). Одним із таких завдань є маловивчений процес смартизації підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «смартизація» останнім часом розпочали використовувати вітчизняні науковці, проте визначення цей термін досить не має. Більш того, цей термін здебільшого розглядається в контексті "smart-city", а не промислових підприємств. Можна виділити лише дві групи вчених, які використовують термін «смартизація» в контексті промисловості:

– київські вчені А.Ф. Дасів, А.А. Мадих, О.О. Охтень [3], які займаються питаннями смартизації промислових підприємств, проте здебільшого використовують терміни «смарт-індустріалізація» та «смарт-промисловість»; термін «смартизація» ними трактується як «підвищення ролі цифрових інформаційних технологій у всіх аспектах виробничої діяльності» [3, с. 121]; вважаємо, що це визначення є занадто широким і зосереджує увагу лише на цифрових інформаційних технологіях, проте для смартизації виробництва треба використовувати більший спектр технологій;

– науковці О.І. Амоша та В.А. Нікіфорова [4], які розглядали смартизацію як смарт-виробництво; серед їхніх здобутків варто виділити зазначені основні напрями та наслідки смартизації, проте ці надбання мають вузьке призначення, адже стосуються лише металургійної промисловості.

Також необхідно відзначити, що у своїх працях вчені посилаються або на власні напрацювання, або на роботи іноземних вчених, що підтверджує гіпотезу про те, що немає чіткого визначення терміна «смартизація», хоча він використовується все частіше.

Аналіз літератури показав, що процес смартизації промислових підприємств майже не досліджено, адже немає категоріального апарата поняття, не розглянуто сутність явища, навіть немає розробок щодо того, з чого розпочинати процес смартизації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є систематизація наявних методик щодо визначення цілей підприємства та розроблення методичних засад визначення цілей промислового підприємства задля його смартизації.

Виклад основного матеріалу. З приходом ЧПР вектор діяльності промислових підприємств змінюється, адже конкуренція посилюється, а оновлення технологій не просто надає конкурентні переваги, а залишає далеко позаду ті підприємства, які не «в тренді». Для того щоби підприємства розпочали перехід до смартизації, необхідно розробити стратегію, яка починається з визначення цілей. Найбільш поширеним є SMART-підхід до визначення цілей. Вважається, що цей підхід започаткував П. Друкер [5]. Проте він здебільшого описував критерії цілей, яким повинні відповідати управлінські цілі, що мають бути вписані в контекст «розумного управління», а перше відоме використання цього терміна з'являється у 1981 р. у роботі Дж.Т. Дорана [6]. На його думку, цілі повинні відповідати таким критеріям:

1)"specific" – конкретний (що необхідно досягнути);

2)"measurable" – вимірюваний (як буде вимірюватися результат);

3)"achievable" – досяжний (за рахунок чого можна досягнути цілі);

4)"relevant" – актуальний (визначення істинності цілі);

5)"time-bound" – обмежений часом/співвіднесення з конкретним строком (визначення часового проміжку, по закінченні якого ціль має бути досягнута).

З 1954 р. концепція SMART набула широкої популярності, були зроблені масові спроби інших варіацій трактування та перекладання відповідних складових оригінальної моделі абревіатури SMART або з'являлися додаткові складові в оригінальній моделі, внаслідок чого вона набувала такого вигляду: SMARTER, SMARTTA, SMAART, SMART-VT, SMARTY, SMARTS тощо [7–11]. Найпоширеніші трактування основної концепції зазначені в табл. 1.

Аналізуючи дані табл. 1, можемо зробити висновок про те, що така велика кількість трактувань свідчить про абстрактність досліджень науковців, тобто про те, яким критеріям мають відповідати цілі загалом.

Проаналізуємо також інші підходи.

1)SMARTER:

Таблиця 1

Трактування концепції SMART

Абревіатура	Трактування	Джерело	Значення
S	Specific	[11–13]	Конкретні, точні, певні
	Sensible	[14]	Чуттєві
	Significant	[6; 14]	Значні, важливі
	Simple	[15]	Прості
	Strategic	[16]	Стратегічні
	Stretching	[6]	Напружені, розширювальні
M	Measurable	[11–13]	Вимірні
	Meaningful	[6]	Значущі
	Motivational	[6; 17]	Мотиваційні
A	Achievable	[11–13]	Досяжні, доступні
	Acceptable	[6]	Прийнятні, відповідні
	Action-oriented	[12]	Орієнтовані на дію
	Agreed	[11; 17]	Узгоджені
	Aligned/aligned with corporate goals	[12]	Відповідні/узгоджені з корпоративними цілями
	Ambitious	[6; 10]	Амбітні
	Assignable	[16; 18]	Призначені
	Attainable	[13; 19]	Досяжні
R	Relevant	[11–14; 19]	Відповідні
	Realistic	[17]	Реалістичні, практичні
	Reasonable	[6; 12]	Розумні, раціональні
	Resonant	[15]	Значущі
	Resourced	[17]	Забезпечені ресурсами
	Result oriented	[6]	Орієнтовані на результат
	Results-based	[16]	На основі результатів (базуються на результаті)
	Rewarding	[6]	Корисні
T	Time-bound	[13; 19]	Обмежені часом
	Tangible	[6]	Відчутні
	Testable	[19]	Такі, що можна перевірити
	Time-base	[13]	Ті, що базуються на часі
	Timely	[12]	Своєчасні
	Trackable	[6; 9; 17]	Ті, що можна відстежити

Джерело: сформовано автором за результатами джерел [6–19]

– “evaluated and reviewed” (оцінюються та переглядаються) [11];

– “evaluate consistently and recognize mastery” (послідовно оцінюють та визнають майстерність) [12];

– “exciting and recorded” (захоплюючі та записані) [8];

– “exciting and reach” (захоплюючі та охоплені, отже, мета повинна збуджувати та мотивувати спортсменів, а також змушувати їх досягати цілі, розширювати свої здібності та штовхати їх за межі зони комфорту).

2)SMARTTA (“trackable and agreed” (відстежувані та узгоджені)) [9].

3)SMARRT (“realistic and relevance” («реалістичне» означає щось, що можна зробити з урахуванням наявних ресурсів, «актуальність» гарантує, що мета відповідає більшій картині та баченню)) [7].

4)SMART-VT (“specific”, “measurable”, “actionable” (здійснені), “realistic”, “testable”, “verifiable” (веріфіковані), “traceable” (простежувані).

5)SMARTY (“specific”, “measurable”, “actionable”, “realistic”, “time-bound”, “why” (навіщо – мотиватор)).

6)SMARTS (“specific”, “measurable”, “assignable”, “realistic”, “time-bound”, “sustainable” (“reproducible”, “regenerative”) (стійкий (відтворюваний, регенеративний)).

Отже, акронім SMART залишимо без змін, адже він відображає загальну ідею, а саме розумний підхід. Їх об’єднує те, що мета повинна бути зрозумілою, вимірною, приуроченою до певного строку та орієнтованою на конкретні результати.

Перш за все необхідно визначитися з етимологією категоріального апарату.

Метою підприємства є конкретний стан окремих характеристик підприємства, якого воно прагне досягти протягом певного періоду [20]. Отже, характеристику літери “T”, пов’язану з часом, можна виключити, адже трактування поняття «ціль» вже містить цю характеристику.

Далі визначаємо те, які бувають цілі. У стратегічному управлінні виділяють три типи цілей, які повинні бути узгоджені в рамках процесу планування. В теорії управління їх прийнято називати цілями «стратегічного трикутника».

1)Корпоративні цілі. Такі цілі головним чином пов'язані з вимогами, яким повинні відповідати всі господарські підрозділи, з межами організації загалом, з фінансовими цілями, з бажаним географічним розподілом діяльності, з позицією, яку займає підприємство щодо соціальної відповідальності тощо. Корпоративні цілі – це наслідок і реальне втілення місії.

2)Цілі підприємницької діяльності. Вони стосуються бажаного рівня прибутковості (величина прибутку, рентабельності, доходу на акцію) та конкурентоспроможності (частка ринку, становище в галузі);

3)Функціональні цілі. Це похідні цілі функціональних підрозділів, що інтегрують їх діяльність на досягнення як корпоративних цілей, так і цілей підприємницької діяльності. Сюди найчастіше потрапляють цілі щодо продуктивності (витрати на одиницю продукції, матеріаломісткість, віддача з одиниці потужностей тощо), фінансових ресурсів (наприклад, структура капіталу, рух грошей, розміри оборотного капіталу), НДР і ДКР (зокрема, терміни впровадження нової технології, обладнання, продукту, витрати на НДР і ДКР, якість), людських ресурсів (кваліфікація, плинність кадрів, організаційне знання), організаційного потенціалу (час проведення організаційних змін).

Цілі «стратегічного трикутника» – це цілі верхнього рівня, щодо яких будується ієрархічна система цілей за підрозділами підприємства. Отже, до абревіатури необхідно включити цю категорію.

Порівнюючи оперативні (фінансові) та стратегічні цілі підприємства, можемо зробити висновок, що фінансові цілі відповідають за збільшення таких показників, як обсяг прибутку, розмір дивідендів, а стратегічні – за збільшення частки ринку підприємства, зменшення витрат, підвищення якості продукції, а також обслуговування споживачів.

Як зазначалося вище, метою статті є дослідження цілей смартизації промислового підприємства. Отже, смартизація – це цілеспрямоване запровадження на підприємстві оптимальних новітніх світових досягнень у сфері інновацій задля ефективного використання ресурсів, підвищення синергетичної ефективності усіх бізнес-процесів на підприємстві задля результативного досягнення поставлених цілей у короткостроковому та довгостроковому періодах в умовах постійної зміни середовища [1].

Таким чином, надаємо авторське бачення підходу до визначення цілей смартизації промислового підприємства, за якого цілі повинні бути:

– стратегічними (S – strategic); це найширше трактування, яке найкраще відповідає процесу смартизації підприємства, через те, що є насамперед стратегією; цілі встановлюються на тривалий період, тобто на весь період смартизації підприємства (як процесу й стану);

– вимірними (конкретними) (M – measurable); цілі повинні вимірюватися певними критеріями, а саме кількісними або якісними чи індикаторами/KPI, щоби на будь-якому етапі можна було їх оцінити, проаналізувати та приймати подальші управлінські рішення щодо них;

– адаптаційними (A – adaptable); головними особливостями ЧПР є блискавичні зміни технологій, до яких необхідно підлаштовувати цілі; ця характеристика найбільше пов'язана з попередньою та наступною характеристиками;

– такими, що переглядаються, виправляються, перевіряються та переробляються (R – revised); ця характеристика резюмує дві попередні, узагальнюючи, що цілі протягом визначеного періоду необхідно переглядати та коригувати, тобто оцінювати на певному етапі, адаптуючи до постійних змін середовища;

– обмеженими часовими рамками (T – time-framed); вище було зазначено, що поняття цілі вже передбачає часову обмеженість, однак для цілей повинні бути встановлені чіткі часові рамки, на які встановлюються цілі, а також має здійснюватися розподіл цілей на довго-, середньо- й короткострокові задля забезпечення контролю на всіх етапах та загального узгодження за цілями.

Отже, формувати цілі щодо смартизації необхідно так, щоби вони були стратегічними, мали визначені критерії оцінювання, були адаптивними, мали можливість переглядатися та коригуватися, а також мали чіткі часові межі.

Висновки. За підсумками дослідження запропоновано авторське бачення підходу до визначення цілей. Авторський підхід спирається на класичний SMART-підхід Дж.Т. Дорана, проте пропонує зміну значення чотирьох характеристик, які, на думку автора, найбільше відповідають стратегії підприємства, а саме смартизації. Збережено абревіатуру класичного підходу SMART, адже вона передає сенс та дух смартизації підприємства, а саме розумність.

Подальшими перспективними напрямами дослідження є більш глибокий аналіз впливу Четвертої промислової революції на діяльність промислових підприємств, визначення ролі держави в управлінні смартизацією та її впливу на персонал підприємства.

Список літератури:

1. Bashynska I.O. Smartization as an alternative to innovative activity. *Management mechanisms and development strategies of economic entities in conditions of institutional transformations of the global environment* : monograph : in 2 vol. / ed. by M. Bezpartochnyi. Riga : Landmark SIA, 2019. Vol. 2. P. 73–81.

2. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means and how to respond. URL: https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwab (дата звернення: 22.04.2019).

3. Дасив А.Ф., Мадых А.А., Охтень О.О. Моделирование оценки уровня смарт-индустриализации. *Экономика промышленности*. 2019. № 2 (86). С. 107–125. DOI: http://doi.org/10.15407/ econindustry2019.02.107.

4. Амоша О.І., Нікіфорова В.А. Світовий досвід становлення металургійних смарт-виробництв: особливості, напрями, наслідки. *Економіка промисловості*. 2019. № 2 (86). С. 84–106. DOI: http://doi.org/10.15407/econindustry2019.02.084.

5. Drucker P. The practice of management. New York : Harper & Row, 1st ed., 1954. 553 p.

6. Doran G.T. There's a S.M.A.R.T. Way to write management's goals and objectives. *Management Review*. 1981. Vol. 70 (11). P. 35–36.

7. Atkinson M., Chois R.T. Step-by-step coaching. Exalon publishing, LTD. 1st ed. 2012. 274 p.

8. Brian M. Goal setting. URL: https://www.brianmac.co.uk/goals.htm (дата звернення: 25.04.2019).

9. Dwyer Ju., Hopwood N. Management strategies and skills. North ryde, N.S.W. : McGraw-Hill, Australia, 2010. 658 p.

10. Macleod L. Making SMART goals smarter. *Physician executive*. 2013. No. 38 (2). P. 68–72.

11. Yemm G. Essential guide to leading your team: how to set goals. *Measure performance and reward talent*. New York : Pearson Education, 2013. P. 37–39.

12. George M. Piskurich. Rapid instructional design: learning ID fast and right. John Wiley & Sons, 2011. 508 p.

13. Ryals L., McDonald M. Key account plans: the practitioners' guide to profitable planning. London : Routledge, 2012. 268 p.

14. Writing SMART goals for school based OT and PT. *Your therapy source*. URL: http://yourtherapysource.com/blog1/2015/08/26/writing-smart-goals-for-school-based-ot-and-pt (дата звернення: 29.04.2019).

15. Learning goals + SMART goals: a continuing competence program support tool for physiotherapists. URL: https://www.physiotherapyalberta.ca/files/reflecive_practice_learning_smart_goals.pdf (дата звернення: 06.05.2019).

16. O'Neil J., Conzemius A. The power of SMART goals: using goals to improve student learning. *Solution Tree Press*. 2005. P. 33.

17. Hertsyk A. Smart goal setting in physical therapy. *Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві*. 2016. № 2 (34). С. 57–63.

18. Ковалевська А.В. Інструменти цілевстановлення на підприємстві: методичний аспект. *Соціальна економіка*. 2015. Вип. 50. № 2. С. 133–139.

19. SMART requirements definition and management. URL: www.esterline.com (дата звернення: 06.05.2019).

20. Кіндрацька Г.І. Основи стратегічного менеджменту : навчальний посібник. Львів : Кінпатрі ЛТД, 2000. 264 с.

References:

1. Bashynska I.O. (2019). *Smartization as an alternative to innovative activity*. Management mechanisms and development strategies of economic entities in conditions of institutional transformations of the global environment : monograph in 2 vol. Ed. by M. Bezpartochnyi, ISMA University, Landmark SIA, Riga. Vol. 2, pp. 73–81.

2. Schwab K. *The Fourth Industrial Revolution: what it means and how to respond*. Available at: https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwab (accessed: 22.04.2019).

3. Dasiv A.F., Madykh A.A., Okhten A.A. (2019). *Modelling the assessment of smart-industrialization level* [Modelirovanie otsenki urovnya smart-industrializatsii]. Ekonomika promyshlennosti, no. 2 (86), s. 107–125. DOI: http://doi.org/10.15407/econindustry2019.02.107 [in Russian].

4. Amosha O.I., Nikiforova V.A. (2019). *World experience of steel smart-productions development: features, trends, consequences* [Svitovyi dosvid stanovlennia metalurhiinykh smart-vyrobnytstv: osoblyvosti, napriamy, naslidky]. Ekonomika promyslovosti, no. 2 (86), s. 84–106. DOI: http://doi.org/10.15407/econindustry2019.02.084 [in Ukrainian].

5. Drucker P. (1954). *The practice of management*. 1st ed. Harper & Row, New York, 553 p.

6. Doran G.T. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. Management Review, vol. 70 (11), pp. 35–36.

7. Atkinson M., Chois R.T. (2012). *Step-by-step coaching*. 1st ed. Exalon Publishing, LTD, 274 p.

8. Brian M. *Goal setting*. Available at: https://www.brianmac.co.uk/goals.htm (accessed: 25.04.2019).

9. Dwyer Ju., Hopwood N. (2010). *Management strategies and skills.* North Ryde, N.S.W. McGraw-Hill Australia, 658 p.

10. Macleod L. (2013). *Making SMART goals smarter*. Physician executive, no. 38 (2), pp. 68–72.

11. Yemm G. (2013). *Essential guide to leading your team: how to set goals. Measure performance and reward talent*. Pearson Education, pp. 37–39.

12. Piskurich G.M. (2011). *Rapid instructional design: learning ID fast and right*. John Wiley & Sons. 508 p.

13. Ryals L., McDonald M. (2012). *Key account plans: the practitioners' guide to profitable planning*. Routledge, London, p. 268.

14. *Writing SMART goals for school based OT and PT*. Your therapy source. Available at: http://yourtherapysource.com/blog1/2015/08/26/writing-smart-goals-for-school-based-ot-and-pt (accessed: 29.04.2019).

15. *Learning goals + SMART goals: a continuing competence program support tool for physiotherapists*. Available at: https://www.physiotherapyalberta.ca/files/reflecive_practice_learning_smart_goals.pdf (accessed: 06.05.2019).

16. O'Neil J., Conzemius A. (2005). The power of SMART goals: using goals to improve student learning, Solution Tree Press, p. 33.

17. Hertsyk A. (2016). *Smart goal setting in physical therapy,* Fizychne vykhovannia, sport i kultura zdorovia u suchasnomu suspilstvi, no. 2 (34), pp. 57–63.

18. Kovalevska A.V. (2015). *Targeting tools at enterprise: methodical aspect* [Instrumenty tsilevstanovlennia na pidpryiemstvi: metodychnyi aspekt]. Sotsialna ekonomika, vyp. 50, no. 2, s. 133–139 [in Ukrainian].

19. *SMART requirements definition and management*. Available at: www.esterline.com (accessed: 06.05.2019).

20. Kindratska G.I. (2000). *Fundamentals of strategic management* [Osnovy stratehichnoho menedzhmentu], Kinpatri LTD, Lviv, 264 s. [in Ukrainian].

SMART-ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЦЕЛЕЙ СМАРТИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье систематизированы существующие методики формулировки целей предприятия, разработаны методические основы определения целей промышленного предприятия для его смартизации. Проанализирована трансформация человечества к новому укладу, а именно Четвертой промышленной революции. Уточнено, что украинские промышленные предприятия не должны стоять в стороне от этого процесса, для чего предприятиям необходимо направить вектор развития на смартизацию. Выявлено, что этот феномен почти не исследован отечественными учеными, поэтому проведен обстоятельный анализ касательно начального этапа смартизации предприятия, которым является определение целей. Проанализированы как классический SMART-подход, так и его производные, которыми являются SMARTER, SMARTTA, SMAART, SMART-VT, SMARTY, SMARTS. Приведено определение смартизации, сквозь призму процесса которой предложено авторское видение подхода к определению целей смартизации промышленного предприятия. Авторский подход опирается на классический SMART-подход Дж.Т. Дорана, однако предложено изменение значения четырех характеристик, которые, по мнению автора, наиболее соответствуют стратегии предприятия, а именно смартизации. Сохранена аббревиатура классического подхода SMART, поскольку она передает смысл и дух смартизации предприятия, а именно разумность.

Ключевые слова: *SMART-подход, смартизация, промышленное предприятие, определение целей, стратегические цели, корпоративные цели, цели предпринимательской деятельности, функциональные цели.*

SMART-APPROACH TO DETERMINING OF SMARTIZATION GOALS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article systematizes the existing methods of enterprise goals formulating and methodological foundations for the goals determining of industrial enterprise for its smartization are developed. The research is based on the literature review of foreign and Ukrainian scientists. Tasks are solved by observation, measurement and description. Theoretical tasks were aimed at causes, relationships, dependencies studying and identifying, which allowed developing an author's vision. The study is dominated by the use of axiomatic methods, systematic, structural and functional analysis. The transformation of humanity to a new paradigm – the Fourth Industrial Revolution is analyzed. It was clarified that Ukrainian industrial enterprises should not stand aside from this process, because industry is a driving force for sustainable development, and through to technological progress, a completely new paradigm will come in a few years, which will change the main business-processes, introduce a new business-models, and efficient use of limited resources and products economic production with adaptation possibility. For this, enterprises need to direct the development vector towards smartization. It has been revealed that this phenomenon has hardly been studied by domestic scientists; therefore, a thorough analysis of enterprise smartization initial stage is carried out in the article – setting goals. The classic SMART-approach and its derivatives are analyzed: SMARTER, SMARTTA, SMAART, SMART-VT, SMARTY, SMARTS. The definition of smartization is given, through the prism of this process an author's vision of approach to determining of smartization goals of an industrial enterprise is proposed. The author's approach is based on the classic J. Doran's SMART-approach; however, it suggests a change in the value of 4 characteristics that, from the author's point of view, are most consistent with the enterprise's strategy – smartization. Abbreviation of classical SMART-approach is retained because it conveys the meaning and spirit of enterprise's smartization: rationality. Further perspective directions of research are a deeper analysis of the Fourth Industrial Revolution influence on industrial enterprises activity, the state role determination in the smartization management and its impact on enterprise personnel.

Key words: *SMART-approach, smartization, industrial enterprise, goal setting, strategic goals, corporate goals, business goals, functional goals.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-9

УДК 330.37:336.02

Бірбіренко С.С.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
економіки підприємства та корпоративного управління,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова
Корба Д.С.
здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
заочної форми навчання,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Birbirenko Svitlana, Korba Dmytro
Odessa National O.S. Popov Academy of Telecommunications

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено, що неоднозначність формування фінансової стратегії пов'язана з необхідністю врахування великого кола динамічних, гнучких, не завжди чітких цілей та орієнтирів, внаслідок чого виникає суперечливість трактування цієї дефініції під час розгляду ефективного розвитку сучасного підприємства. Велике значення фінансової стратегії у забезпеченні сталого й стійкого функціонування та розвитку підприємства є підґрунтям необхідності подальшого наукового дослідження саме теоретичної сутності формування фінансової стратегії сучасного ринкового підприємства. Проаналізовано декілька формулювань та визначень поняття «фінансова стратегія підприємства». Надано власне визначення досліджуваного поняття. Визначено основні завдання, які повинні стояти перед ефективно сформованою фінансовою стратегією, а також запропоновано основні напрями формування фінансової стратегії сучасного ринкового підприємства. Запропоновано загальні принципи розроблення фінансової стратегії підприємства, що функціонує в умовах ризику ринкових трансформацій.

Ключові слова: *фінансова стратегія, фінансовий менеджмент, фінансові ризики, фінансові ресурси, фінансова та економічна стійкість підприємства.*

Постановка проблеми. Процеси трансформації економічної системи обумовлюють складність її поведінки (динаміка попиту й пропозиції, поява технологічних новинок, широта інтересів споживачів), відповідно, невизначеність характеристик майбутнього стану ринкового середовища. В цих умовах підприємства всіх форм власності можуть забезпечити перспективу свого існування тільки на основі стратегічного управління, одними з важливих компонентів якого є процеси формування й реалізації фінансової стратегії розвитку підприємства. Неоднозначність формування фінансової стратегії пов'язана з необхідністю врахування великого кола динамічних, гнучких, не завжди чітких цілей та орієнтирів, внаслідок чого виникає суперечливість трактування цієї дефініції під час розгляду ефективного розвитку сучасного підприємства. Велике значення фінансової стратегії у забезпеченні сталого й стійкого функціонування та розвитку підприємства є підґрунтям необхідності подальшого наукового дослідження саме теоретичної сутності формування фінансової стратегії сучасного ринкового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дефініцію поняття «стратегія підприємства» формулювали за різними напрямами. Однак, на наш погляд, найбільш вдалими є напрацювання І.О. Бланка, К.Е. Власової, О.В. Кирової, О.М. Гончаренка, В.А. Янковської, В.Л. Диканя та його авторського колективу, а також декількох інших учених, результати наукових досліджень яких ми наведемо в основному викладені матеріалу статті.

Формулювання цілей статті. Наявність такого великого кола формулювань та визначень поняття «фінансова стратегія підприємства» обумовлює необхідність визначення чітких теоретичних аспектів формування фінансової стратегії сучасного підприємства, яке функціонує в сучасних умовах ринкових трансформацій.

Виклад основного матеріалу. Під час формування самостійності підприємства, яке функціонує в умовах ринкової економіки, виникає незаперечна необхідність визначення тенденцій та перспектив розвитку фінансового положення й майбутніх фінансових можливостей. На вирішення цих завдань спрямована фінансова стратегія підприємства. Будучи частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства, фінансова стратегія має щодо неї підкорюваний характер і повинна бути узгоджена з її цілями й

напрямами розвитку. Також необхідно зазначити, що фінансова стратегія сама спричиняє суттєвий вплив на формування загальної стратегії розвитку сучасного підприємства. Це пов'язане насамперед із тим, що мета загальної стратегії полягає у забезпеченні швидких темпів економічного розвитку й неуклінного підвищення конкурентоспроможності підприємства (з довгостроковим утриманням конкурентних позицій), що базується на сучасних тенденціях розвитку відповідного товарного ринку.

Однак існують сценарії розвитку підприємства, за яких тенденції функціонування товарного й фінансового ринків не співпадають, тоді може виникнути ситуація, коли цілі загальної стратегії розвитку підприємства не можуть бути досягнуті у зв'язку з фінансовими обмеженнями. У цьому разі фінансову стратегію необхідно коригувати з огляду на орієнтацію на загальну стратегію розвитку сучасного ринкового підприємства.

Теорія фінансової стратегії розробляє форми й шляхи утримання конкурентних позицій в умовах ринкового господарювання, включає методи й практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової (відповідно, економічної) стійкості підприємства. Однак існують певні проблеми щодо чіткого формулювання теоретичних аспектів формування фінансової стратегії, що пов'язане з тим, що серед вітчизняних та російських науковців, які досліджують сутність цього поняття, відсутній єдиний загальноприйнятий підхід до його трактування.

Опрацювавши велику кількість наукових здобутків вчених-економістів, наведемо, на наш погляд, найбільш вдалі визначення фінансової стратегії.

Так, І.О. Бланк вважає, що фінансова стратегія – це «один з важливих видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів під час зміни умов зовнішнього середовища» [1, с. 96].

К.Е. Власова та О.В. Кирова вбачають у фінансовій стратегії «довготривалий курс цілеспрямованого управління фінансами для досягнення загальноорганізаційних стратегічних цілей» [2].

На думку О.М. Гончаренка [3, с. 37] та В.А. Янковської [4, с. 183], фінансова стратегія – це визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають формування, планування його фінансових ресурсів, а також управління ними задля підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги.

В.Л. Дикань з авторським колективом трактують фінансову стратегію розвитку підприємства як загальний план визначення фінансових потреб і фінансових результатів, а також альтернативного вибору джерел фінансування задля мінімізації вартості капіталу та максимізації прибутку [5, с. 160].

О.А. Кузнєцова разом з іншими авторами розуміє під фінансовою стратегією «систему відносин, пов'язаних з досягненням і вирішенням довгострокових цілей і завдань фінансової діяльності організації, які визначаються її фінансовою ідеологією, і орієнтовані на пошук ефективних шляхів їх досягнення і розв'язання» [6].

А.І. Петрова та О.І. Заруднєв вважають, що фінансова стратегія – це «складна багатофакторна орієнтована модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку щодо формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу» [7].

І.Й. Плікус розуміє під фінансовою стратегією «спосіб реалізації підприємством цілей фінансової діяльності, спрямований на розв'язання основного протиріччя між потребою у фінансових ресурсах і можливістю їх використання» [8, с. 91].

Бачення Т.Є. Шевченко та О.І. Лозовської зводиться до того, що фінансова стратегія – це «фінансова програма розвитку діяльності підприємства, що включає методи формування фінансових ресурсів та забезпечення фінансової стійкості підприємства в ринкових конкурентних умовах функціонування» [9, с. 227].

Як видно з представлених формулювань, у сфері фінансового менеджменту має місце наявність значної кількості думок про визначення сутності фінансової стратегії підприємства, її місця в системі фінансового менеджменту сучасного підприємства, що сильно ускладнює надання й обґрунтування наукових рекомендацій щодо підвищення ефективності управління як підприємством загалом, так і його фінансовими ресурсами зокрема. Це обумовлює необхідність проведення подальших наукових досліджень в цій площині.

Проведений аналіз вищезазначених наукових результатів у дослідженні поняття «фінансова стратегія підприємства» надав підґрунтя для формулювання власного бачення зазначеного терміна, сутність якого зводиться до такого: фінансова стратегія сучасного підприємства, що функціонує в умовах ринкових трансформацій, обумовлених наявністю фінансових криз і підприємницьких ризиків, є формуванням довгострокових стратегічних фінансових цілей, які зводяться до оптимізації фінансових ресурсів підприємства відповідно до завдань фінансового менеджменту задля підвищення конкурентоспроможності підприємства за умов забезпечення його фінансової та економічної стійкості.

На наш погляд, ефективно сформована фінансова стратегія сучасного ринкового підприємства повинна забезпечувати вирішення таких завдань:

– охоплення всіх базових аспектів управління фінансовими ресурсами підприємства задля їхньої оптимізації та розвитку фінансових відносин з бізнес-партнерами;

– забезпечення гнучкості та коригування джерел формування, шляхів та напрямів розміщення й вико-

ристання фінансових ресурсів залежно від факторів внутрішнього фінансового середовища підприємства;

– сприяння швидкій адаптації до змін, які мають місце у зовнішньому фінансовому середовищі підприємства;

– наукове обґрунтування стратегічних орієнтирів фінансової діяльності підприємства;

– ефективне, науково обґрунтоване прийняття стратегічних рішень щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

До того ж необхідно відзначити необхідність орієнтування фінансової стратегії на збільшення ринкової вартості підприємства на засадах використання різноманітних методів та інструментів формування фінансових ресурсів, а також добробуту його засновників та/або власників в умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища.

Основними напрямами під час формування фінансової стратегії є [3, с. 63]:

1) визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;

2) визначення перспективних фінансових взаємин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;

3) фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;

4) вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розроблення та вжиття заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;

5) розроблення способів виходу з кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємства.

У сучасній економічній літературі однозначно не визначені не лише сутність фінансової стратегії, але й її місце в системі менеджменту підприємства.

Якщо розглядати фінансову стратегію щодо стратегічного менеджменту, то, на думку групи вітчизняних вчених, вона виконує подвійну роль, адже є компонентом загальної стратегії, тобто однією з функціональних стратегій, мета якої полягає у захопленні фінансових позицій на ринку; базовою стратегією, що забезпечує (за допомогою фінансових інструментів, методів фінансового менеджменту тощо) реалізацію будь-якої базової стратегії, мета якої полягає в ефективному використанні фінансових ресурсів та управлінні ними [10, с. 6].

Немалозначимим є той факт, що фінансова стратегія підприємства формується та розроблюється з урахуванням ризику несплати, коливань інфляції та інших непередбачуваних ситуацій. Саме ефективно розроблена фінансова стратегія сучасного підприємства повинна відповідати виробничим завданням, за необхідності коригуватися та змінюватися відповідно до потреб внутрішнього й зовнішнього середовища.

З урахуванням вищевикладеного ми дійшли висновку, що розроблення фінансової стратегії сучасного ринкового підприємства має базуватись на таких засадах.

1) Підпорядкування стратегічних цілей фінансової діяльності стратегічним цілям загального економічного розвитку підприємства. Фінансова стратегія як частина загальної стратегії є одним із головних факторів забезпечення ефективного розвитку підприємства в умовах майбутніх ринкових трансформацій.

2) Гнучкість відповідно до змін зовнішнього середовища. Розроблення й формування фінансової стратегії базуються на складних багатоваріантних прогнозах розвитку ринкових процесів передбачення змін в економічному, політичному та соціальному середовищі. Саме тому сформована фінансова стратегія повинна передбачати багатоваріантність розвитку подій та має бути придатною для реалізації без трудомістких та високовартісних витрат.

3) Узгодження фінансової та маркетингової стратегії за цілями та етапами реалізації. Зазвичай розроблення маркетингової та фінансової стратегії виконується одночасно, тому кожний з намічених у маркетинговій стратегії напрямів має бути забезпечений відповідними фінансовими ресурсами. Таким чином, прийняті шляхи фінансування повинні приводити до розширення ринкових можливостей підприємства.

4) Забезпечення допустимого рівня ризику фінансових рішень. Як правило, формування фінансової стратегії сучасного підприємства відбувається за декількома сценаріями, тобто має місце багатоваріантність у прийнятті рішень. Кожне рішення з формування фінансової стратегії підприємства зазвичай забезпечує певний ефект фінансування, однак характеризується одночасно наявністю ризика понесення втрат на відповідному рівні. Багатоваріантність розвитку подій під час реалізації конкретної фінансової стратегії завжди пов'язана з ризиком, оскільки заздалегідь не відомо, який саме з варіантів буде прийнято в дійсності. При цьому, як правило, варіанти з більшою ефективністю є найбільш ризикованими. З різноманіття варіантів необхідно вибирати такі, які характеризуються більшою ефективністю та меншим ризиком. Також не менш важливим є те, що ризик цього варіанта повинен перебувати в припустимих межах. Під час оцінювання рівня альтернативних варіантів слід уникати як недооцінювання ризику, так і його переоцінювання. У першому випадку це може привести до зниження ефективності фінансування або до значних втрат, а в другому – до відхилення цілком прийнятних варіантів.

5) Ефективність фінансування. Сформована фінансова стратегія повинна характеризуватись ефективними результатами в межах загальноекономічної стратегії підприємства. Розроблена фінансова стратегія повинна забезпечити мобілізацію власних та зовнішніх фінансових ресурсів у достатніх обсягах задля реалізації основних напрямів фінансової діяльності підприємства.

Висновки. Розроблення й кінцеве формування фінансової стратегії зазвичай забезпечуються на засадах моделювання великої кількості фінансових ситуацій, виявлення майбутніх змін і передбачення результатів за допомогою використання вибраної тактики

задля отримання бажаного економічного результату. За повного зовнішнього та внутрішнього узгодження фінансової стратегії з виробничою та маркетинговою стратегіями досягається максимальна цінність бізнесу.

Перспективи подальших досліджень полягають у науковому обґрунтуванні формування механізму реалізації фінансової стратегії підприємства на засадах врахування кон'юнктури та тенденцій розвитку фінансових ринків, а також з урахуванням і методичним оцінюванням фінансових ризиків, які завдяки різним трансформаційним ринковим процесам притаманні сучасній українській економіці.

Список літератури:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга ; Ника-Центр, 2005. 656 с.
2. Власова К.Э. Финансовая стратегия: теоретические основы и методика разработки. *Материалы Международной заочной научно-практической конференции* (Новосибирск, 1 февраля 2010 г.). 2010. С. 62–71.
3. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. Вип. 1. № 56. С. 35–40.
4. Янковська В.А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 50 (1023). С. 182–187.
5. Дикань В.Л. та ін. Стратегічне управління : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 272 с.
6. Кузнецова О.А., Ишеева И.А., Дворникова Ю.В. Формирование финансовой стратегии организации. *Концепт*. 2013. № 4.
7. Петрова А.И., Заруднев А.И. Финансовая стратегия как инструмент управления стоимостью предприятия в современных экономических условиях. *Современные научные исследования и инновации*. 2013. № 10. С. 84–91.
8. Плікус І.Й. Методичні підходи щодо розробки фінансової стратегії розвитку підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2002. Вип. 159. С. 90–99.
9. Шевченко Т.Є., Лозовська О.І. Методичні підходи до управління фінансовою стратегією підприємства. *Сучасні проблеми економіки та підприємництво*. 2014. Вип. 14. С. 225–230.
10. Макаренко П.М. та ін. Формування фінансової стратегії підприємства та її значення у конкурентному ринковому середовищі. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2012. Вип. 4. Т.1. С. 3–7.

References:

1. Blank I.A. (2005) Finansovyiy menedzhment [Financial management]. Kiev : Nika-center (in Russian).
2. Vlasova K.E. (2010) Finansovaya strategiya: teoreticheskie osnovyi i metodika razrabotki [Financial strategy: theoretical foundations and development methodology]. Proceedings of the International correspondence scientific-practical conference (Russia, Novosibirsk, February 1, 2010), pp. 62–71.
3. Goncharenko O.M. (2015) Finansova strategiya: teoretichni pitannya rozrobki ta realizatsiyi [Financial strategy: theoretical issues of development and implementation]. Bulletin of socio-economic research, vol. 1, no. 56, pp. 35–40.
4. Yankovs'ka V.A. (2013) Finansova strategiya ta yiyi rol u rozvitku pidpriemstva [Financial strategy and its role in enterprise development]. Bulletin of NTU "KPI", vol. 50 (1023), pp. 182–187.
5. Dykan V.L. (2013) Strategichne upravlinnya [Strategic management]. Kiev : Center of educational literature (in Ukrainian).
6. Kuznetsova O.A., Ysheeva I.A., Dvornikova Y.V. (2013) Formirovanie finansovoy strategii organizatsii [Formation of the financial strategy of the organization], vol. 4.
7. Petrova A.I., Zarudnev A.I. (2013) Finansovaya strategiya kak instrument upravleniya stoimostyu predpriyatiya v sovremennyih ekonomicheskih usloviyah [Financial strategy as an instrument of enterprise value management in modern economic conditions]. Modern research and innovation, vol. 10, pp. 84–91.
8. Plikus I.Y. (2002) Metodichni pidhodi schodo rozrobki fInansovoyi strategiyi rozvitku pidpriemstva [Methodical approaches for development of financial strategy of enterprise development]. Economics: problems of theory and practice, vol. 159, pp. 90–99.
9. Shevchenko T.E., Lozovs'ka O.I. (2014) Metodichni pidhodi do upravlinnya fInansovoyu strategieyu pidpriemstva [Methodical approaches to managing the financial strategy of the enterprise]. Modern problems of economy and entrepreneurship, vol. 14, pp. 225–230.
10. Makarenko P.M., Aranchiy V.I., Zorya O.P., Lashko Y.P. (2012) Formuvannya fInansovoyi strategiyi pidpriemstva ta yiyi znachennya u konkurentnomu rinkovomu seredovischi [Formation of the financial strategy of the enterprise and its importance in a competitive market environment]. Scientific works of Poltava State Agrarian Academy, vol. 4, pp. 3–7.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определено, что неоднозначность формирования финансовой стратегии связана с необходимостью учета большого круга динамичных, гибких, не всегда четких целей и ориентиров, вследствие чего возникает противоречивость трактовки этой дефиниции при рассмотрении эффективного развития современного предприятия. Большое значение финансовой стратегии в обеспечении постоянного и устойчивого функционирования и развития предприятия является основой необходимости дальнейшего научного исследования именно теоретической сущности формирования финансовой стратегии современного рыночного предприятия. Проанализированы несколько формулировок и определений понятия «финансовая стратегия предприятия». Предоставлено собственное определение исследуемого понятия. Определены основные задания, которые должны стоять перед эффективно сформированной финансовой стратегией, а также предложены основные направления формирования финансовой стратегии современного рыночного предприятия. Предложены общие принципы разработки финансовой стратегии предприятия, функционирующего в условиях риска рыночных трансформаций.

Ключевые слова: *финансовая стратегия, финансовый менеджмент, финансовые риски, финансовые ресурсы, финансовая и экономическая устойчивость предприятия.*

THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE FINANCIAL STRATEGY OF A MODERN ENTERPRISE

The article determines that the ambiguity of financial strategy formation is connected with the necessity to take into account a large number of dynamic, flexible, not always clear goals and guidelines, which causes a contradiction in the interpretation of this definition when considering the effective development of a modern enterprise. The great importance of financial strategy in ensuring the sustainable and sustainable functioning and development of the enterprise is the basis for the need for further scientific study of the theoretical essence of the formation of financial strategy of a modern market enterprise. Several formulations and definitions of the concept of "financial strategy of the enterprise" are analyzed. It has been identified that there are certain problems with the clear formulation of the theoretical aspects of the formation of financial strategy, due to the fact that there is no common accepted approach to its interpretation among domestic and Russian scientists who study the essence of this concept. It provides its own definition of the studied definition, the essence of which is as follows: the financial strategy of a modern enterprise, operating in the conditions of market transformations caused by the presence of financial crises and entrepreneurial risks, is the formation of long-term strategic financial goals, which are reduced to optimization of financial resources of the enterprise financial management in order to increase the competitiveness of the enterprise, provided its financial and economic no resistance. The necessity of orienting the financial strategy to increase the market value of the enterprise on the basis of the use of various methods and tools of formation of financial resources, as well as the well-being of its founders and/or owners in the conditions of dynamic environment development is established. The main tasks that must be confronted with an effective financial strategy are defined, as well as the basic directions of forming the financial strategy of a modern market enterprise are proposed. The general principles of development of the financial strategy of the enterprise functioning in the conditions of risk of market transformations are offered.

Key words: *financial strategy, financial management, financial risks, financial resources, financial and economic sustainability.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-10

УДК 658.6

Дорошенко М.П.
магістрант,
Полтавська державна аграрна академія
Вороніна В.Л.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія

Doroshenko Maksym, Voronina Viktoriia
Poltava State Agrarian Academy

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

У статті проведено критичний аналіз сутності поняття «організаційна структура управління» та порівняння думок різних вчених в галузі економіки й менеджменту щодо його трактування. Доведено, що для дослідження сутності організаційних структур управління велике значення має їх класифікація. Встановлено, що основною класифікаційною ознакою є характер взаємозв'язків між елементами досліджуваної структури. Для класифікації організаційних структур управління, на нашу думку, недостатньо однієї класифікаційної ознаки, тому що низка організаційних структур має певні характерні риси, за якими їх можна класифікувати. Запропонована класифікація враховує п'ять основних ознак, за якими можна згрупувати види організаційних структур управління. Вважаємо, що така класифікація дасть змогу достовірно визначити тип організаційної структури управління й сприятиме побудові системи діагностики її якості.

Ключові слова: *аналіз, класифікація, менеджмент, організаційна структура, управління.*

Постановка проблеми. В ринковій економіці підприємство самостійно приймає рішення, розробляє стратегію свого розвитку, знаходить потрібні для їх реалізації засоби, наймає працівників, вирішує багато структурних питань щодо створення, злиття, ліквідації, розподілу, реорганізації та перебудови організаційної структури управління.

Організаційна структура підприємства безпосередньо впливає на забезпечення реалізації стратегії діяльності підприємства. Її грамотна побудова може підвищити ефективність діяльності підприємства, забезпечуючи спрощення інформаційних потоків, чіткий розподіл обов'язків та визначення кола повноважень кожної структурної одиниці й виконавця. Важливо дослідити класифікацію організаційних структур управління підприємством та визначитися з перевагами й недоліками її окремих типів, що дасть змогу встановити те, в яких умовах доцільно застосовувати кожний з них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про важливість та актуальність дослідження окресленої проблематики свідчить велика кількість публікацій та наукових праць з цієї теми. Проблеми розроблення, функціонування та реструктуризації організаційних структур управління досліджували такі науковці, як А. Воронкова [4], Л. Дідковська [5], А. Колот [10], М. Мескон [14].

Зокрема, А. Воронкова обґрунтовує той факт, що загальна культура менеджменту поліпшує його організацію, спрощує та здешевлює його процес, забезпечує злагодженість і чіткість роботи працівників, підвищує трудову дисципліну в організації [4]. А. Колот стверджує, що у сфері бізнесу утверджується філософія, за якої людина – це головний ресурс, найбільша цінність та мета розвитку економіки [10].

Враховуючи результати проведених досліджень, акцентуємо увагу на проблемних питаннях, які не знайшли свого вирішення, адже потребують уточнення понятійний апарат щодо організаційних структур управління підприємствами, є нагальна потреба розроблення їх повної класифікації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних основ щодо систематизації підходів науковців до визначення понять та класифікації організаційних структур управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Вважаємо, що в сучасному веденні бізнесу вирішальним фактором, що забезпечує ефективність функціонування підприємства, є якісна й налагоджено функціонуюча організаційна структура. Саме цей елемент системи управління підприємством є її базисом. Від грамотної побудови та ефективного функціонування організаційної структури управління залежать швидкість та якість прийняття управлінських рішень, відповідно, ефективність функціонування підприємства загалом.

П. Друкер підкреслює, що не отриманий прибуток, а затрачені зусилля важливі для сучасного промис-

лового підприємства. Чим менше зусиль доводиться витрачати організації для отримання результатів, тим краще вона виконує свою роботу [7]. Це твердження свідчить про важливість побудови ефективної організаційної структури, тому що саме вона може забезпечити раціоналізацію зусиль підприємства.

Організаційна структура управління – це одне з ключових понять менеджменту, яке тісно пов'язане з метою, функціями, процесом управління, роботою менеджерів та розподілом між ними повноважень. Слід зазначити відмінність різних точок зору на сутність терміна «організаційна структура управління». Отже, розглянемо сутність цього поняття з позицій різних авторів (табл. 1).

Більшість вчених схиляється до того, що організаційна структура управління підприємством є певною сукупністю підрозділів, які забезпечують управління організацією; деякі дослідники вважають її формою взаємодії елементів управління. На нашу думку, організаційна структура управління є складовим елементом системи управління. Найбільш розгорнуте визначення організаційної структури підприємства надав Б. Мільнер, який розумів її як динамічний формально-неформальний розподіл завдань, повноважень та відповідальності, що постійно відтворюється у відносинах між людьми, встановлення впливів, зв'язків та відносин між членами колективу, схильний до еволюції, малопомітних, але іноді досить суттєвий змін [15].

Інша група науковців визначає організаційну структуру підприємства як упорядковану сукупність органів, що здійснюють управління діяльністю підприємства [3; 6; 8; 10; 12], а окрема група – як склад і підпорядкованість організаційних одиниць і ланок апарату управління, які виконують різні функції з управління підприємством [9; 13].

Порівнявши думки різних учених у галузі економіки та менеджменту, пропонуємо власне визначення цього поняття. Організаційна структура управління – це цілісна ієрархічна система, що складається із сукупності впорядкованих підрозділів та рівнів управління, яка організовує процес комунікації між ними та має на меті забезпечення ефективного процесу функціонування організації через взаємодію складових як із внутрішнім, так і з зовнішнім середовищем організації.

Для подальшого дослідження сутності організаційних структур управління розглянемо класифікацію їх типів. Вважаємо, що наявність наукової класифікації є важливою умовою дослідження теоретичних

Таблиця 1

Трактування терміна «Організаційна структура управління»

Автор, джерело	Трактування терміна
Організаційна структура управління як система елементів для досягнення певних цілей	
Т. Акимова [1, с. 197]	Впорядкована сукупність стійко взаємопов'язаних елементів, що забезпечують функціонування й розвиток організації як єдиного цілого.
І. Борисенко Н. Дикань [6, с. 151]	Склад, взаємозв'язки та супідрядність організаційних одиниць апарату управління, які виконують різні функції управління організацією.
В. Золотов, Н. Федорова [8, с. 6]	Впорядкована сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених елементів системи управління, склад, взаємного розміщення й ступінь стійкості відносин, що забезпечує цілеспрямоване функціонування й розвиток її як єдиного цілого.
К. Козлова [9]	Соціальна система співпорядкованих та взаємопов'язаних самостійних управлінських підрозділів і окремих посад, що виконують функції управління, яка створена за допомогою інформаційно-комунікаційних зв'язків та економічних стимулів для досягнення поставлених цілей.
Н. Мартиненко [13, с. 359]	Система задач управління, що розподілені між взаємопов'язаними рівнями й підрозділами, розв'язання яких забезпечує досягнення цілей підприємства.
Б. Мільнер [15, с. 243]	Динамічний формально-неформальний розподіл завдань, повноважень та відповідальності.
Організаційна структура управління як соціальний об'єкт	
М. Мескон, Ф. Хедоурі, М. Альберт [14]	Найкраща структура – це така структура, яка дає змогу організації найкращим способом взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно й доцільно розподіляти та спрямовувати зусилля своїх співробітників, отже, задовольняти потреби клієнтів і досягати своїх цілей з високою ефективністю.
А. Райченко [17, с. 38]	Процес тієї чи іншої практичної діяльності, який здійснюється, як правило, в рамках конкретної організації як соціальної системи.
Організаційна структура управління як форма взаємодії елементів управління	
В. Веснін [3, с. 217]	Впорядкована сукупність взаємопов'язаних підрозділів, що виокремилися в процесі розподілу праці.
Н. Дикань, І. Борисенко [6, с. 150]	Категорія менеджменту, що відображає організаційний аспект зв'язків управління й становить єдність рівнів та ланок управління, а також їх взаємозв'язку.
Л. Дідковська [5, с. 137]	Однин із елементів механізму господарювання, що відображає процеси виробничо-економічного характеру й відповідає виду розвитку підприємства.
О. Кузьмін, О. Мельник [11, с. 331]	Упорядкована сукупність підрозділів, які формують рівні управління, їх взаємозв'язки та забезпечують управління організацією.
Л. Скібіцька, О. Скібіцький [18, с. 96]	Форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів.

проблем їх удосконалення. Класифікація узагальнює накопичувальний досвід щодо структурної побудови підприємств, визначає можливі шляхи їх реорганізації. Необхідно відзначити, що вченими не вироблені єдина термінологія й точка зору щодо класифікаційної ознаки, що дає змогу систематизувати все різноманіття структурних рішень.

У науковій літературі досить популярною є класифікація організаційних структур за принципом управління та підпорядкування. Так, Б. Мільнер виокремлює лінійну, функціональну, лінійно-функціональну, програмно-цільову, матричну структури та структури централізованого й координаційного типу [15].

В. Царський вважає, що основною ознакою відмінності структур управління є організація взаємозв'язків між їх елементами. Відповідно до цієї ознаки він виділяє лінійну, лінійно-штабну, дивізійну, функціональну, матричну й проектну системи [19, с. 61].

Н. Дикань та І. Борисенко виокремлюють два типи організаційних структур управління, а саме бюрократичні й адаптивні. При цьому до бюрократичних структур вони відносять лінійні, лінійно-функціональні (комбіновані), дивізійні (продуктовий тип, організаційні структури, орієнтовані на споживача, регіональний тип). У складі адаптивних організаційних структур управління ці вчені виокремлюють проектну, матричну й конгломератну структури [6, с. 158].

На думку В. Весніна, існують такі види організаційних структур, як жорсткі, щодо різновидів яких він погоджується з попередніми авторами, але виділяє ще сітьові структури, які бувають чотирьох типів, а саме внутрішньо орієнтованими, зовнішньо орієнтованими, стабільними, динамічними [3, с. 217]. На нашу думку, сітьові структури не є жорсткими, їх варто віднести до адаптивних. У складі адаптивних структур Г. Осовська та О. Осовський виокремлюють проєктні, матричні, програмно-цільові, фрагментарні структури [16, с. 182]. Відповідно до цих ознак М. Мартиненко виділяє чотири основних організаційних структури управління, а саме лінійно-функціональну, або функціональну, дивізіональну, матричну й організаційну структуру конгломератного типу [13, с. 361].

І. Ансофф наводить класифікацію організаційних структур управління за типом їхньої реакції, виділяючи виробничу, конкурентну, інноваційну, підприємницьку та адміністративну реакцію. На думку вченого, кожному типу реакції відповідає окрема організаційна форма, вибрати яку можна з огляду на характеристику управління підприємством або характер змін його середовища [2]. На цій основі керівництво може визначити пріоритетний тип реакції і, ґрунтуючись на ньому, спроєктувати структуру, необхідну підприємству.

Для класифікації організаційних структур управління, на нашу думку, недостатньо однієї класифікаційної ознаки (характеру зв'язків між елементами структури), тому що низка організаційних структур має певні характерні риси, за якими їх можна класифікувати. Серед таких ознак можна назвати характер реакції на вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, орієнтацію зусиль організаційної структури управління, стаціонарність кадрів, варіант групового підходу до розв'язання проблемних ситуацій.

Класифікація організаційних структур управління підприємствами на основі характеру реакції на вплив факторів зовнішнього й внутрішнього середовища дає змогу проаналізувати адаптивність діючої оргструктури до змін, виявити позитивні й негативні риси кожного виду оргструктур відповідно до цього критерія. Така класифікаційна ознака, як орієнтація зусиль організаційної структури управління, сприяє кращому розкриттю цілеспрямованості діяльності управлінського персоналу.

Здійснивши аналіз вищенаведених варіантів класифікації організаційних структур управління, пропонуємо систематизувати їх різні види з використанням таких класифікаційних ознак (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація організаційних структур управління підприємствами

Критерій	Види
Характер реакції на вплив факторів зовнішнього й внутрішнього середовища	Жорсткі
	Адаптивні
Орієнтація зусиль організаційної структури управління	Продуктовий тип
	Організаційні структури, що орієнтовані на споживача
	Регіональний тип
	Програмно-цільовий тип
	Проблемно-цільовий тип
Варіант групового підходу до вирішення проблемних ситуацій	Командна
	Проблемно-групова
	Бригадна
Стаціонарність кадрів	Стаціонарні
	Стаціонарно-проєктні
	Стаціонарно-аутсорсингові
	Гнучкі
Характер взаємозв'язків між елементами структури	Лінійна
	Лінійно-функціональна
	Функціональна
	Лінійно-штабна
	Дивізіональна
	Конгломератна
	Проектна
	Сітьова
	Матрична

Висновки. Базуючись на комплексному розумінні та враховуючи специфічні особливості, яких нині набула досліджувана економічна категорія, організаційну структуру управління визначаємо як цілісну ієрархічну систему, що складається із сукупності впорядкованих підрозділів та рівнів управління, яка організовує процес комунікації між ними та має на меті забезпечення ефективного процесу функціонування

організації через взаємодію складових як із внутрішнім, так і з зовнішнім середовищем організації.

Дослідження наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених дало змогу дійти висновку про те, що існує різноманіття підходів до класифікації організаційних структур управління підприємствами. Запропонована авторами класифікація враховує п'ять основних ознак, за якими можна згрупувати види організаційних структур управління. Вважаємо, що ця класифікація дасть змогу достовірно визначити тип організаційної структури управління й сприятиме побудові системи діагностики її якості.

Список літератури:

1. Акимова Т. Теория организации. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 367 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Экономика, 1989. 519 с.
3. Веснин В. Менеджмент. Москва : Проспект, 2005. 504 с.
4. Воронкова В. та ін. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Київ : Професіонал, 2006. 567 с.
5. Дідковська Л., Гордієнко П. Менеджмент. Київ : Алерта ; КНТ, 2007. 516 с.
6. Дикань Н., Борисенко І. Менеджмент. Київ : Знання, 2008. 389 с.
7. Друкер П. Эффективный управляющий. URL: http://www.management.com.ua/bp/bp020.html (дата звернення: 06.10.2019).
8. Золотов В., Федорова Н. Принципы построения организационных структур управления. *Консультант директора*. 1999. № 1 (85). С. 5–12.
9. Козлова К. Терминологический анализ понятия «организационная структура управления». *Вопросы управления*. 2011. № 4 (17). URL: http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/04/26 (дата звернення: 05.10.2019).
10. Колот А. Мотиваційний менеджмент як чинник конкурентних переваг машинобудівного підприємства. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2014. Вип. 6 (89). Ч. 2. С. 69–73.
11. Кузьмін О., Мельник О. Основи менеджменту. Київ : Академвидав, 2007. 416 с.
12. Магура М. Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений. *Управление персоналом*. 2002. № 1 (66). URL: http://hrm.ru (дата звернення: 05.10.2019).
13. Мартиненко Н. Основи менеджмента. Київ : Каравелла, 2003. 496 с.
14. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. URL: http://mirknig.com/2006/02/19/meskon_m_albert_m_khedouri_f_osnovy_mene dzhmenta.html (дата звернення: 05.10.2019).
15. Мильнер Б. Теория организации. Москва : ИНФРА-М, 2000. 480 с.
16. Осовська Г., Осовський О. Менеджмент організацій. Київ : Кондор, 2009. 680 с.
17. Райченко А. Прикладная организация: руководство к действию для продвинутых менеджеров. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 304 с.
18. Скібцька Л., Скібіцький О. Менеджмент. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 416 с.
19. Царський В. Менеджмент: просто о сложном. Москва : Альфа-Пресс, 2004. 288 с.

References:

1. Akymova T. (2003) Teoryia orhanyzatsyy [Organization theory]. Moscow : YNYTY-DANA (in Russian).
2. Ansoff Y. (1989) Stratehycheskoe upravlenye [Strategic management]. Moscow : Ekonomyka (in Russian).
3. Vesnyn V. (2005) Menedzhment [Management]. Moscow : Prospekt (in Russian).
4. Voronkova V., Belichenko A., Popov O. (2006) Upravlinnia liudskymy resursamy: filosofski zasady [Human resources management: philosophical principles]. Kyiv : Profesional.
5. Didkovska L., Hordiienko P. (2007) Menedzhment [Management]. Kyiv : Alerta ; KNT.
6. Dykan N., Borysenko I. (2008) Menedzhment [Management]. Kyiv : Znannia.
7. Druker P. Effektyvnyi upravliaiuchyi [Effective manager]. Available at: http://www.management.com.ua/bp/bp020.html (accessed: 06 October 2019).
8. Zolotov V., Fedorova N. (1999) Pryntsypi postroenyia orhanyzatsyonnikh struktur upravlenyia [Principles of building organizational management structures]. *Konsultant dyrektora* [Director Advisor]. No. 1 (85). P. 5–12 (in Russian).
9. Kozlova K. (2011) Termynolohycheskyi analyz poniatyia "orhanyzatsyonnaia struktura upravlenyia" [Termynolohycheskyi analyzing poniatyia "orhanyzatsyonnaia struktura upravlenyia"]. *Voprosy upravlenyia* [Management Issues]. № 4 (17). Available at: http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/04/26 (accessed: 05 October 2019).
10. Kolot A. (2014) Motyvatsiinyi menedzhment yak chynnyk konkurentnykh perevah mashynobudivnoho pidpryiemstva [Motivational management as a factor of competitive advantages of machine-building enterprise]. *Visnyk KrNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho* [Bulletin of the Mikhail Ostrogradsky KrNU]. No. 6 (89). Ch. 2. P. 69–73.
11. Kuzmin O., Melnyk O. (2007) Osnovy menedzhmentu [Management basics]. Kyiv : Akademvydav.
12. Mahura M. (2002) Orhanyzatsyonnaia kultura kak sredstvo uspeshnoi realyzatsyy orhanyzatsyonnikh yzmenenyi [Organizational culture as a means of successful implementation of organizational change]. *Upravlenye personalom* [Personnel management]. No. 1 (66). Available at: http://hrm.ru (accessed: 05 October 2019).
13. Martynenko N. (2003) Osnovy menedzhmenta [Management basics]. Kyiv : Karavella.
14. Meskon M., Albert M., Khedoury F. (2006) Osnovi menedzhmenta [Management basics]. Available at: http://mirknig.com/2006/02/19/meskon_m_albert_m_khedouri_f_osnovy_mene dzhmenta.html (accessed: 05 October 2019).

15. Mylner B. (2000) Teoryia orhanyzatsyy [Organization theory]. Moscow : INFRA-M.
16. Osovska H., Osovskyi O. (2009) Menedzhment orhanizatsii [Management of organizations]. Kyiv : Kondor.
17. Raichenko A. (2003) Prykladnaia orhanyzatsyia: rukovodstvo k deistvyiu dlia prodvynutikh menedzherov [Applied organization: a guide to action for advanced managers]. Sankt-Pyterburh : Pyter.
18. Skibtska L., Skibitskyi O. (2007) Menedzhment [Management]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury.
19. Tsarskyi V. (2004) Menedzhment: prosto o slognom [Management: just about complicated]. Moscow : Alfa-Press.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ

В статье проведены критический анализ сущности понятия «организационная структура управления» и сравнение мнений различных ученых в области экономики и менеджмента касательно его трактовки. Доказано, что для исследования сущности организационных структур управления большое значение имеет их классификация. Установлено, что основным классификационным признаком является характер взаимосвязей между элементами исследуемой структуры. Для классификации организационных структур управления, по нашему мнению, недостаточно одного классификационного признака, потому что ряд организационных структур имеет определенные характерные черты, по которым их можно классифицировать. Предложенная классификация учитывает пять основных признаков, по которым можно сгруппировать виды организационных структур управления. Считаем, что такая классификация позволит достоверно определить тип организационной структуры управления и способствовать построению системы диагностики ее качества.

Ключевые слова: *анализ, классификация, менеджмент, организационная структура, управление.*

ORGANIZATIONAL MANAGEMENT STRUCTURE: ESSENCE AND CLASSIFICATION

The market economy requires expansion in management. From the level of competence of workers depends on the success of the enterprise. This is an important component of human resource management. The purpose of the article is to study the theoretical foundations and improve practical recommendations on the organizational structures of enterprise management. The organizational structure of management is the basic concept of management. This is due to the goals, functions, management process, the work of managers and the distribution of powers between them. We examined the essence of this concept with the submission of various authors. Scientists argue that the organizational structure of enterprise management is a combination of units and levels. They provide organization management. The classification of organizational management structures is considered. We believe that for the classification of organizational management structures, one classification attribute is not enough. It is important to consider: the nature of the reaction to the influence of external and internal factors, the focus of the organizational structure of management, stationary staff, a variant of the group approach to solving problem situations. In the scientific literature, the classification of organizational structures according to the principle of management and subordination is quite popular. One classification attribute is not enough. Organizational structures have different characteristics. Among these signs can be called: the nature of the reaction to factors of the external and internal environment; orientation of the organizational structure of management; stationary of staff; option of a group approach to solving problem situations. The classification proposed by the authors takes into account five main features. The authors proposed a definition of the concept. The organizational management structure is a holistic hierarchical system consisting of a set of ordered units of various management levels interacting with each other, the purpose of which is to ensure effective management of the enterprise.

Key words: *analysis, classification, management, organizational structure, management.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-11

УДК 339.137/.138

Дубницький В.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Державний вищий навчальний заклад
«Український державний хіміко-технологічний університет»
Нефедова О.Г.
здобувач,
Державний вищий навчальний заклад
«Український державний хіміко-технологічний університет»

Dybnitskyi Volodymyr, Nefedova Oleksandra
Ukrainian State University of Chemical Technology

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ І БАЗОВІ ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ: СУЧАСНІ НАПРЯМИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті проаналізовано сучасні дослідження конкурентоспроможності підприємства і низку пов'язаних із нею понять. Виявлено, у яких напрямах зосереджені наукові пошуки дослідників конкурентоспроможності й розглянуто кожен із них. Це, зокрема: конкурентний потенціал, конкурентні переваги, конкурентостійкість, напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства і методи її оцінки. Під час дослідження виявлено, що розвиток категорійного апарату конкурентного аналізу продовжується. Науковці все більше звертають увагу на адаптаційні можливості підприємств, їхню здатність протистояти конкурентним загрозам, у т. ч. разом з іншими ринковими гравцями. Серед понять, що останнім часом збагатили термінологію конкурентного аналізу, – «конкурентний імунітет» і «конкурентна діагностика». З'явилися нові види конкурентоспроможності: випереджувальна, інноваційна, стратегічна, екологічна. Показано, що зазначені поняття тісно пов'язані одне з одним і формують понятійний апарат конкурентного аналізу підприємства.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, керування, конкурентостійкість, конкурентні переваги, конкурентний потенціал, конкурентний імунітет, конкурентний статус, конкурентна діагностика.*

Постановка проблеми. Питання конкурентоспроможності різних економічних об'єктів тривалий час не втрачають своєї актуальності. Дослідження при цьому стосуються як різних ієрархічних рівнів, так і різних боків конкурентоспроможності. Науковці висвітлюють теоретичні і практичні аспекти поняття, виявляють інтегральні характеристики, проводять розмежування чи, навпаки, роблять певні узагальнення, що свідчить про розвиток теорії конкурентоспроможності. Для систематизації накопичених досліджень необхідно постійно аналізувати накопичений науковий досвід і проводити певні розмежування й узагальнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі існує чимало публікацій, присвячених питанням конкурентоспроможності. Це як дослідження, наприклад, Б.І. Яценко [1], а також присвячені окремим питанням конкурентного аналізу [2–10], так і праці загального характеру [13–14] чи аналітичні матеріали [12; 15]; як дослідження із загальновідомим матеріалом О.В. Фінагіної [3], І.Ф. Буригіна [6], С.А. Теслова [7], так і нетривіальні наукові доробки авторів П.П. Крилаткова, І.О. Блинкова [5], І.С. Важеніної, С.Г. Важеніна [8]. Як бачимо, категорія конкурентоспроможності не втрачає своєї актуальності для науковців, але, на нашу думку, бракує оглядових матеріалів, де б розглядалися характер і напрями досліджень питань конкурентоспроможності й пов'язаних понять.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз і узагальнення поглядів сучасних науковців, що працюють у напрямі дослідження конкурентоспроможності підприємства. Подекуди у цьому дослідженні ми будемо звертатися й до об'єктів інших ієрархічних рівнів. Цього, з одного боку, складно уникнути через взаємопов'язаність об'єктів, з іншого – цього вимагає необхідність повного різнобічного висвітлення взятого до аналізу об'єкта.

Виклад основного матеріалу. Усі дослідження з питань конкурентоспроможності можна об'єднати у декілька груп: опрацювання понятійного апарату категорії; пошук, виявлення чи переосмислення сутності поняття «конкурентоспроможність» (в нашому разі – КС підприємства); методи оцінки КС; управління КС підприємства; способи підвищення КС підприємства

і дослідження інших категорій конкурентного аналізу. Розглянемо кожен напрям детальніше.

Серед досліджень пов'язаних із КС понять традиційно найбільшою популярністю користується вивчення конкурентних переваг. Причому дослідники найчастіше цікавляться їхніми витоками, аналізують способи оцінки, визначають їхнє місце серед інших категорій і вивчають способи управління. Переважна більшість усіх дослідників конкурентних переваг, наводячи їхні види, цитує американського вченого М. Портера, причому запропоновану ним стратегію «фокусування» дослідники часто випускають. [16, с. 156]. У результаті свого дослідження М.В. Чорна робить висновок, що конкурентні переваги підприємства виникають лише в процесі динамічного та безперервного суперництва між економічно незалежними суб'єктами ринку в умовах обмежених ресурсів тобто в конкурентному середовищі в процесі конкуренції [16]. Уточнимо: переваги підприємства виникають не лише в процесі динамічного та безперервного суперництва. Переваги одного підприємства перед іншими мають місце і без виникнення відносин суперництва, тобто є об'єктивним проявом існування різних підприємств (за розміром, формою власності, етапом життєвого циклу, продукцією, що випускається, можливостями і т. д.). Конкурентними переваги стають тоді, коли їх починають використовувати в конкурентному змаганні.

Н.Н. Алфьорова виділяє три основні властивості конкурентної переваги: відносність конкурентної переваги, просторова локалізація конкурентної переваги, часова циклічність конкурентної переваги; при цьому кожна перевага має свій життєвий цикл, який обмежений певним відрізком часу [17, с. 4–5]. На нашу думку, час дії конкурентних переваг обмежується швидкістю їх відтворення конкурентами або швидкістю розповсюдження інновації.

Е.А. Афоничкина, Н.П. Бахарев, А.О. Лихацька пропонують етапи аналізу конкурентних переваг: аналіз історії успішних галузей; структурний аналіз галузей; знаходження позиції фірми в глобальному масштабі, виявлення її конкурентних переваг. Вони вважають, що значення кожної переваги можна розрахувати кількісно і проаналізувати в динаміці, але не підтверджують цю думку жодними розрахунками [4]. Зрозуміло, що чим більше організація має конкурентних переваг перед справжніми і потенційними клієнтами, тим вище її конкурентоспроможність, живучість, ефективність, перспективність. О.Г. Мокроносов та І.Н. Маврина зазначають, що в умовах інноваційного розвитку і глобалізації економіки змінюються характер і структура конкурентних переваг, вони змінюються під впливом інноваційного процесу; держава, територія розглядаються як основа стратегії підприємства, а не тільки як місце, де воно здійснює свою діяльність [13, с. 44].

Важливою тенденцією сучасних наукових досліджень є вивчення можливостей підприємства до стійкості у конкурентній боротьбі. З одного боку, це стосується передумов КС підприємства. Зокрема Н.Н. Алфьорова зазначає, що наявність у підприємства ресурсів і можливостей, які визначають його конкурентні переваги, зумовлюють формування стійкого конкурентного положення фірми [17, с. 6]. На підставі аналізу визначень конкурентних переваг Д.В. Акопян та І.В. Суворов пропонують під конкурентними перевагами організації сфери послуг розуміти «її переваги над конкурентами, пов'язані з ефективнішим використанням усіх видів ресурсів у всіх сферах діяльності такої організації, які є основою формування її КС із потенційною можливістю формування конкурентостійкості» [18, с. 52].

З іншого боку, стійкість і витривалість у конкурентній боротьбі все частіше зумовлюють напрям наукових досліджень стосовно КС як такої.

У науковій літературі практично відсутні роботи, де б комплексно розглядалися проблеми формування конкурентостійкості підприємства, її забезпечення та особливості її діагностування. Обґрунтування науковцями необхідності оцінювання конкурентостійкості підприємства базувалося та залежало від розуміння самого поняття конкурентостійкості. Так, автори розглядали конкурентостійкість підприємства як окрему категорію, поняття, характеристику або складник. При цьому одні робили наголос на те, що рівень конкурентостійкості підприємства показує стійкість конкурентної позиції підприємства, інші – стійкість конкурентоспроможності підприємства [19, с. 20]. Одним із перших звернув увагу на актуальність забезпечення конкурентної стійкості підприємства В.Л. Дикань. На його думку, конкурентостійкість визначається двома елементами: перший – конкурентноздатність товару чи товарної маси, яка у динаміці характеризує ступінь задоволення попиту; другий – ефективність виробництва та управління [18, с. 51]. Зазвичай ці два елементи настільки тісно пов'язані, що часто визначають один одного. На думку Б.І. Яценко, конкурентна стійкість – це здатність підприємства зберігати у довгостроковому періоді власну конкурентоспроможність за змін зовнішнього та внутрішнього середовища [1, с. 104]. Порівнюючи категорії «КС» і «конкурентостійкість», Б.І. Яценко доходить висновку, що якщо конкурентоспроможність – це здатність витримувати конкуренцію, протистояти конкурентам, то конкурентна стійкість передбачає здатність підприємства до утримання конкурентних позицій протягом певного, як правило, довгострокового відрізку часу. І досить слушно зауважує, що «конкурентостійким може бути лише конкурентоспроможне промислове підприємство. Проте не кожне конкурентоспроможне промислове підприємство може бути конкурентостійким» [1, с. 103].

Набагато менш поширеним і дещо призабутим є поняття «конкурентний статус». На відміну від таких авторів, як А.Н. Тридєд і І.М. Кирчатов, які переводять конкурентний статус із категорії, яка формує конкурентоспроможність підприємства, у категорію, сформовану конкурентоспроможністю [20; 21], Д.В. Акопян і І.В. Суворов уважають, що конкурент-

ний статус відмінний від конкурентостійкості. Це актуально для організацій будь-яких сфер діяльності, у тому числі й сфери послуг. Він відбиває чітко конкретне положення фірми в конкурентному середовищі в певний момент часу [18, с. 52]. Уважаємо, що гострого протиріччя тут немає: між цими поняттями існує двобічний вплив. Намагаючись досягти певного рівня КС, підприємство отримує відповідний конкурентний статус. І вже маючи певний статус на ринку, підприємство використовує його для утримання й підвищення своєї КС.

Управління КС підприємства є ще одним напрямом наукових досліджень. Під системою управління конкурентоспроможністю підприємства В.М. Гранатуров та І.А. Кораблинова розуміють сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, важелів і стимулів, необхідних для створення й реалізації умов, що сприяють створенню конкурентних переваг підприємства в наявному або майбутньому бізнес-середовищі [14, с. 33–35]. Так, управління конкурентоспроможністю підприємства є певним аспектом менеджменту підприємства, що спрямоване на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Його метою є забезпечення життєздатності і стійкого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних і інших змін у його зовнішньому середовищі [12, с. 114]. Отже, бачимо, що управління КС підприємства має на меті ширші завдання, ніж просте забезпечення підприємству підвищення КС. Залишаючись підсистемою загальної системи управління, вона підпорядковує свої дії діям усієї системи управління. Управління конкурентними перевагами підприємства передусім припускає побудову чіткої управлінської системи, що зумовлює досягнення кінцевої мети – перемогу в конкурентній боротьбі. Поняття «управління конкурентними перевагами підприємства», на думку І.Ф. Буригіна, слід розглядати як планомірний (системний) процес дії на чинники й умови, що забезпечують необхідний рівень конкурентоспроможності підприємства в ринковому середовищі, як постійний у часі процес створення і підтримки конкурентних переваг [6, с. 118–119]. При цьому необхідно пам'ятати, що механізм управління конкурентними перевагами економічного суб'єкта буде результативним тільки у тому разі, якщо він виявляється здатним забезпечити пристосування підприємств в умовах економічної ситуації, що динамічно змінюється. Однією з ознак високої якості системи управління конкурентними перевагами є можливість її саморегулювання.

Так поступово на наших очах зароджується нова категорія конкурентного аналізу – «конкурентний імунітет». Це поняття було введене в науковий обіг групою вчених – А.І. Татаркіним, С.Г. Важеніним, І.С. Важеніною, Д.А. Копанцевим [5; 8; 22]. І в розумінні І.С. Важеніної та С.Г. Важеніна «конкурентний імунітет» – це здатність суб'єкта не лише успішно вести конкурентну боротьбу, а й протистояти потенційним ризикам зовнішніх і внутрішніх потрясінь, а також динамічно відновлюватися після деструктивних явищ завдяки наявності внутрішніх, іноді ще не затребуваних і не задіяних, ресурсів і активів [8, с. 23]. Проведений П.П. Крилатковим і І.О. Блинковим порівняльний аналіз дає змогу стверджувати, що заходи, спрямовані на формування і підтримку КС промислових підприємств, орієнтовані на забезпечення короткострокового конкурентного співіснування, тоді як заходи з формування конкурентного імунітету – довгострокового, перспективною формою якого можна вважати партнерські стосунки між підприємствами [5, с. 70].

Потенційні можливості підприємства до ведення конкурентної боротьби і виграшу в ній прийнято називати конкурентним потенціалом. О.В. Мороз, С.С. Воловодюк, І.В. Гребеньок зазначають, що поняття «потенціал» є складною, багатогранною та багатоелементною системою, і його розуміння та оцінка залежать від цілей дослідження [2, с. 70]. Сьогодні домінують два аспекти розгляду його сутності: як сукупності ресурсів та як можливості досягнення певного ефекту. Аналіз основних підходів до трактування потенціалу дав змогу виявити відмінності, пов’язані з тим, що кожен із вищезгаданих дослідників виокремлював певну рису потенціалу. Так, в окремих тлумаченнях робиться акцент на умови і чинники, що визначають величину потенціалу т. зв. «ресурсної концепції», в інших – на характер економічних відносин в окремих сферах діяльності суб‘єкта господарювання (фінансовій, виробничій, маркетинговій, управлінській тощо) або на мету формування (забезпечення конкурентоспроможності, стійкості виживання, успішності, розвитку тощо), а також на результат його сукупного використання, т. зв. «цільовий підхід» [2, с. 102].

Аналітичний процес виявлення конкурентних переваг і оцінки конкурентоспроможності підприємства становить зміст *конкурентної діагностики.* Залежно від тривалості і масштабності аналізу конкурентних процесів розрізняють експрес-діагностику і комплексну діагностику конкурентоспроможності підприємства [5, с. 103].

Важливим питанням у науковій дискусії є зв’язок понять «КС товару» і «КС підприємства». Питання стосується як виділення рівнів КС, так і методів їхньої оцінки й управління. Наведемо декілька думок із цього приводу. Т.І. Овчиннікова, О.В. Марков, Ю.Н. Дуванова вважають, що продукт не здатен конкурувати, йому властиві конкурентні переваги, створені в процесі виробництва, транспортування, зберігання. На доказ цього твердження вони наводять такі аргументи: такі важливі ознаки, як ціна й якість, можуть бути не реалізовані, якщо виробник не проявить свою здатність просунути продукт на ринок із відповідним попитом споживачів. Отже, товар, що дає суб'єктові ринку переваги перед конкурентами, робить його конкурентоздатним, заслуговує, на їхню думку, визначення «конкурентопридатний», яке відбиває потенційну можливість

виробника (продавця) досягти відповідної конкурентоспроможності на ринку [23, с. 418]. Конкурентопридатність, на нашу думку, – це міра КС, початковий, так би мовити, ступінь. Але введення в науковий обіг цього терміна, на нашу думку, не є виправданим. Будь-якого ринкового гравця в питаннях КС цікавлять її наявний досягнутий рівень і дієві способи його підвищення. Потенційні ж можливості виробника досягати КС на ринку відбиває його потенціал.

Сьогодні прийнято виділяти такі рівні КС: товару, підприємства, об'єднання підприємств, галузі, регіону, країни, об'єднань країн і розрізняти види КС підприємства залежно від суб'єкта оцінки: для споживачів, конкурентів, інвесторів і суб'єктів ринку.

До малопоширених видів КС слід віднести такі: випереджувальну (рос. «опережающая») – В.В. Ротенберг [24, с. 39–41], стратегічну (Т.І. Овчиннікова, А.В. Марков, Ю.Н. Дуванова) [23], екологічну КС (Т.В. Аверіхіна) [25, с. 25].

У цілому підприємство сьогодні ставиться в залежність від загального інформаційного фону. Конкурентоспроможність, засновану на інноваційній стратегії, називають інноваційною КС, тому інформація також виступає й чинником підвищення КС підприємств. Таким чином, інвестиції в інновації як основний механізм конкурентоспроможності мають бути скореговані відповідно до наявної економічної інформації. Ще одним важливим механізмом підвищення конкурентних переваг підприємства виступає структура підприємства (організаційна, виробнича). Структура управління підприємством здатна підвищити його гнучкість, прискорити процес його адаптації до мінливих умов середовища [10, с. 188–191]. Д.А. Кобицкий зауважує, що підвищення конкурентоспроможності практично неможливо досягти випадково, потрібна сукупність методів і прийомів, що утворюють інноваційну систему управління конкурентоспроможністю [9].

Одним із найбільш поширених способів підвищення КС підприємства останнім часом стає утворення об' єднань підприємств. На нього звертають увагу Т.В. Іванова, Є.Г. Велика, А.Г. Папян, Р.А. Абрамов, С.К. Подчуфаров, С.А. Теслова та ін. П.П. Крилатков, І.О. Блинков указують на необхідність промислового партнерства як джерела організаційної адаптації під-

Рис. 1. Сучасні напрями досліджень категорії «конкурентоспроможність» і споріднених понять

Джерело: розроблено авторами

приємств до зовнішніх мінливих умов. І.С. Важеніна та С.Г. Важенін пропонують для цього розроблення проектів вертикального типу і реалізацію інтегрувальних проектів горизонтального типу, які б пов'язували партнерів загальними інформаційними потоками, технічним і якісним рівнем, кадровим забезпеченням і т. д. Серед переваг цього способу С.А. Теслова [7, с. 68], приміром, називає надприбуток, спільно отримуваний у результаті взаємовідносин обміну, який підприємства не можуть отримати ізольовано один від одного. Не применшуючи важливості конкурентної взаємодії, зауважимо, що для її реалізації надважливим є високий рівень довіри між контрагентами.

Традиційно популярними для наукових пошуків залишаються методи оцінки КС підприємства. Цій темі було присвячено одну з наших публікацій [15], тому не будемо зупинятися на цьому докладно. Категорія «конкурентоспроможність» і поняття, споріднені з нею, разом формують систему категорій понятійного апарату конкурентного аналізу (рис. 1).

Необхідно погодитися з точкою зору І.М. Кірчатої [26] та І.С. Грачевої [27], що теоретична сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства» має подвійний характер. З одного боку, ця категорія є результатом ефективної господарської діяльності, без якої неможлива участь у ринковій конкуренції, з

Таблиця

Погляди різних авторів на поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Літературні джерела	Трактування поняття у відповідних літературних джерелах
В.І. Дубницький, В.В. Комірна, Н.Ю. Науменко, О.В. Овчаренко [28, с. 105]	Конкурентоспроможність підприємства – інтегральна числова характеристика, за допомогою якої оцінюються досягнуті підприємством кінцеві бізнес-результати його діяльності впродовж певного періоду.
Є.С. Грачова [27, с. 9]	Конкурентоспроможність підприємства (фактична) – це реальний рівень господарюючого суб'єкта, що визначається оцінкою поточних результатів фінансово-господарської діяльності і позиції на цільовому ринку, що віддзеркалює ступінь конкурентного потенціалу підприємства.
Ю.С. Погорєлов [29, с. 415]	Конкурентоспроможність підприємства (стратегічна) – це спроможність підприємства в умовах конкурентної боротьби і ринкової економіки на базі комплексної рейтингової оцінки виявляти і досягати стратегічних цілей довгострокового розвитку, усувати можливі перепони для існування, виконання місії і стійкого розвитку.
І.М. Кирчата [26, с. 6]	Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства ефективно використовувати свій конкурентний потенціал, зберігаючи при цьому своє положення на відповідному ринку на довгостроковий час або ж розширювати займаний сектор ринку, постійно вести пошук та раціонально реалізувати виявлені резерви конкурентного потенціалу в умовах обмеженості ресурсів та впливу чинників зовнішнього середовища.
І.А. Пермінов [30, с. 9]	У найбільш широкому сенсі конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта означає можливість виграшу в змаганні. Стосовно економічної сфери конкурентоспроможність підприємства – володіння властивостями, що створюють конкурентні переваги для суб'єкта економічного змагання.
А.А. Петросян [31, с. 7]	Конкурентоспроможність промислового підприємства – це спроможність змагатися у досягненні ідентичних цілей, займати положення на ринку, а також спроможність пристосовуватися до змін ринкових умов шляхом задоволення конкретних суспільних потреб і підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності в межах законодавства.
А.С. Шпанко [32, с. 48]	Стратегічна конкурентоспроможність підприємства – ознака суб'єкта ринку, який демонструє наявність ключових можливостей розвитку, здобутих шляхом швидкої адаптації внутрішнього середовища функціонування до змін зовнішнього середовища, і досягнення на основі цього конкурентних цілей.
І.В. Смолін [33]	Стратегічна конкурентоспроможність суб'єкта ринку відображає ймовірні перспективи здатності суб'єкта ринку зберігати комплекс конкурентних переваг (потенціал конкурентоспроможності), що забезпечить його конкурентоспроможність у стратегічному періоді.
А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс [34, с. 8105]	Конкурентоспроможність підприємства – сукупність можливостей підприємства (виробничих, інноваційних, кадрових, ресурсних) у різних сферах діяльності, що взаємодіють між собою певним чином.
О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко [35, с. 11]	Конкурентоспроможність підприємства – комплексне системне поняття, яке відображає конкурентні переваги конкурентного підприємства над іншими за сукупністю параметрів (економічних, фінансових, виробничих, ринкових, кадрових товарних тощо), що між собою певним чином поєднані та формують пріоритетну унікальність і закріплення позицій на певному ринку у конкретний проміжок часу за визначеного впливу середовища функціонування.
О.Г. Янковий, А.І. Ковальов [36, с. 15–16]	Поняття «конкурентоспроможність підприємства» є латентним у тому сенсі, що воно принципово не може бути виміряне єдиним статистичним показником. Указане поняття носить ознаки складної прихованої властивості виробничої системи, якою є промислове підприємство, в умовах ринкового господарювання й проявляється на поверхні у вигляді сукупності чинників – симптомів – окремих групових та первинних факторів (технічних, технологічних, економічних та ін. показників і коефіцієнтів).

іншого – КС являє собою ресурс підвищення ефективності діяльності економічного суб'єкта. Ми вважаємо, що в першому випадку КС більшою мірою віддзеркалює економічний складник підприємства, бо є проекцією економічної ефективності, фінансової, виробничої, інноваційної діяльності. КС як ресурс розвитку відбиває організаційний складник підприємства, який передбачає ефективність системи управління, організації, планування і прогнозування, реалізації стратегії з досягнення цілей розвитку.

Семантичний аналіз визначень КС підприємства вітчизняних і зарубіжних авторів (табл. 1) дав змогу виявити два підходи до розуміння даної економічної категорії: *тактичний* і *стратегічний*. Тактичний підхід, передусім, орієнтований на вивчення внутрішнього (мікро-) рівня підприємства і визначає КС як економічний ефект, інтегральну характеристику результатів діяльності і реалізації конкретних економічних інтересів господарюючого суб'єкта, систему якісних характеристик продукції (економічний склад-

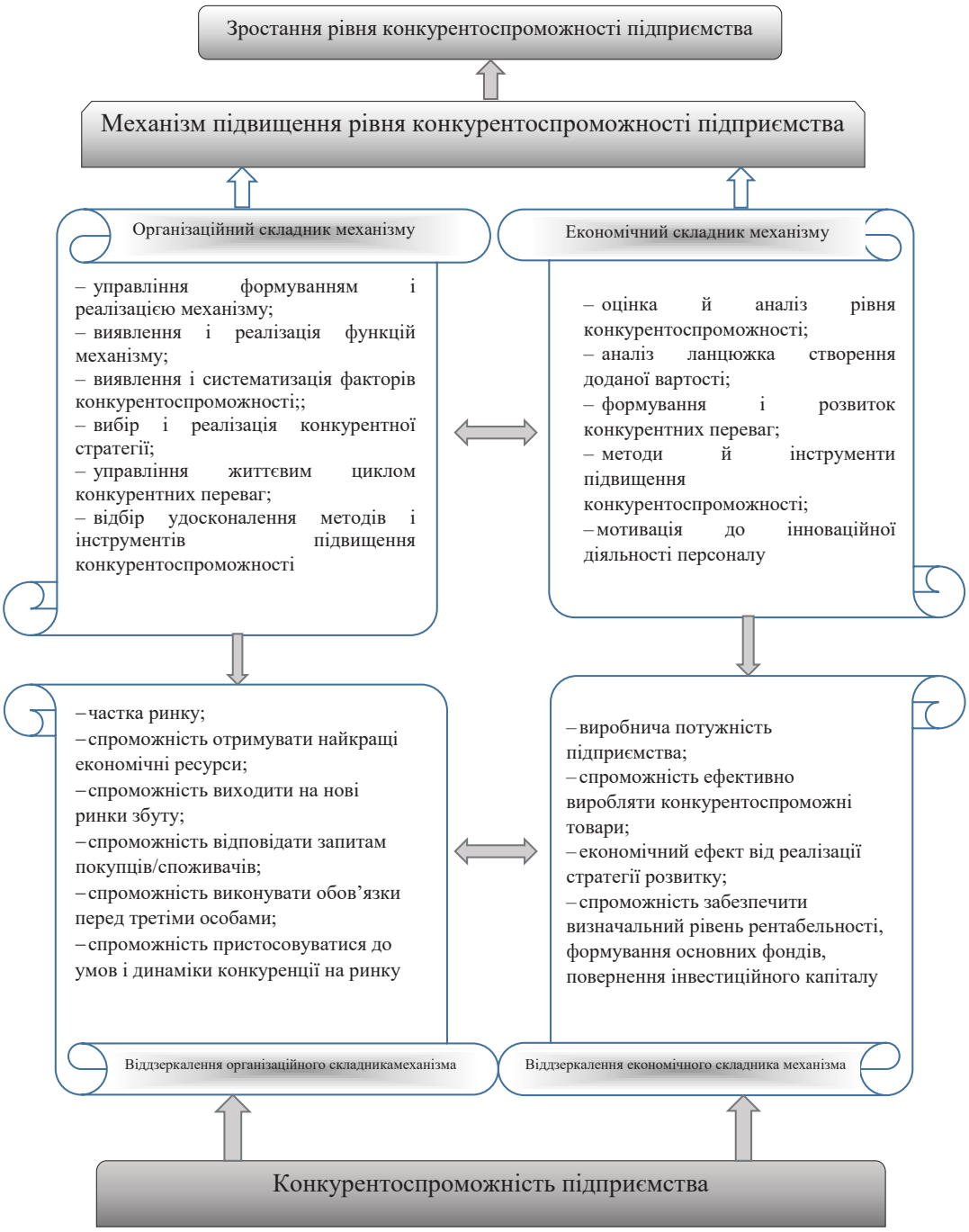

Рис. 2. Модель взаємозв'язку організаційних і економічних складників підприємства в процесі підвищення рівня його конкурентоспроможності

Джерело: розроблено авторами

ник підприємства, мікрорівень КС). Водночас стратегічний підхід виявляє здатність підприємства конкурувати із зовнішнім оточенням і збільшувати частку ринку в умовах протидії конкурентам (організаційний складник підприємства, макрорівень КС).

Автори дотримуються думки, що необхідний системний підхід до визначення КС підприємства який би комплексно відбивав організаційно-економічні складники підприємства і давав змогу виявити фактичну й стратегічну спроможність розробляти, виробляти та реалізовувати в конкурентних сегментах ринку певні вироби. Подвійний характер КС призводить до того, що для її підвищення необхідний такий механізм, який був би спрямований на організаційний та економічний складники підприємства одночасно (рис. 2).

Інша відмінність визначення «КС підприємства» вказує на зв'язок між різними рівнями КС; конкретизація конкурентної сфери реалізації КС; універсальність визначення. Останню, на думку Є.С. Грачової, забезпечує вказівка на спроможність підприємства досягати стратегічних цілей розвитку, які можуть включати в себе широкий перелік цілей, напрямів, рівнів розвитку залежно від потреби й особливостей суб'єкта [2, с. 8–9].

Під час дослідження теоретичних підходів до КС підприємства розроблено класифікацію видів КС промислових підприємств з урахуванням виділених критеріїв (рис. 3). При цьому слід розглядати фактичну і стратегічну КС підприємства. Фактична КС підприємства – це реальний рівень КС господарюючого суб'єкта, що визначається оцінкою поточних результатів фінансово-господарської діяльності і конкурентною позицією на цільовому ринку збуту, що відбиває ступінь реалізації конкурентного потенціалу підприємства. Під стратегічною КС підприємства автори розуміють спроможність підприємства в умовах конкурентної боротьби і ринкової економіки на базі комплексної оцінки виявляти й досягати стратегічних цілей довгострокового розвитку, усувати можливі перепони для існування, виконання місії і стійкого розвитку.

Висновки. Категорія КС не втрачає наукового і практичного інтересу для вчених. Сьогодні наукові інтереси дослідників змістилися у бік стійкості і витривалості у конкурентному змаганні. На перший план виходять поняття «конкурентостійкість» і «конкурентний імунітет». Науковці все більше звертають увагу на адаптаційні можливості підприємств, їхню здатність протистояти конкурентним загрозам, у т. ч. разом з іншими ринковими гравцями.

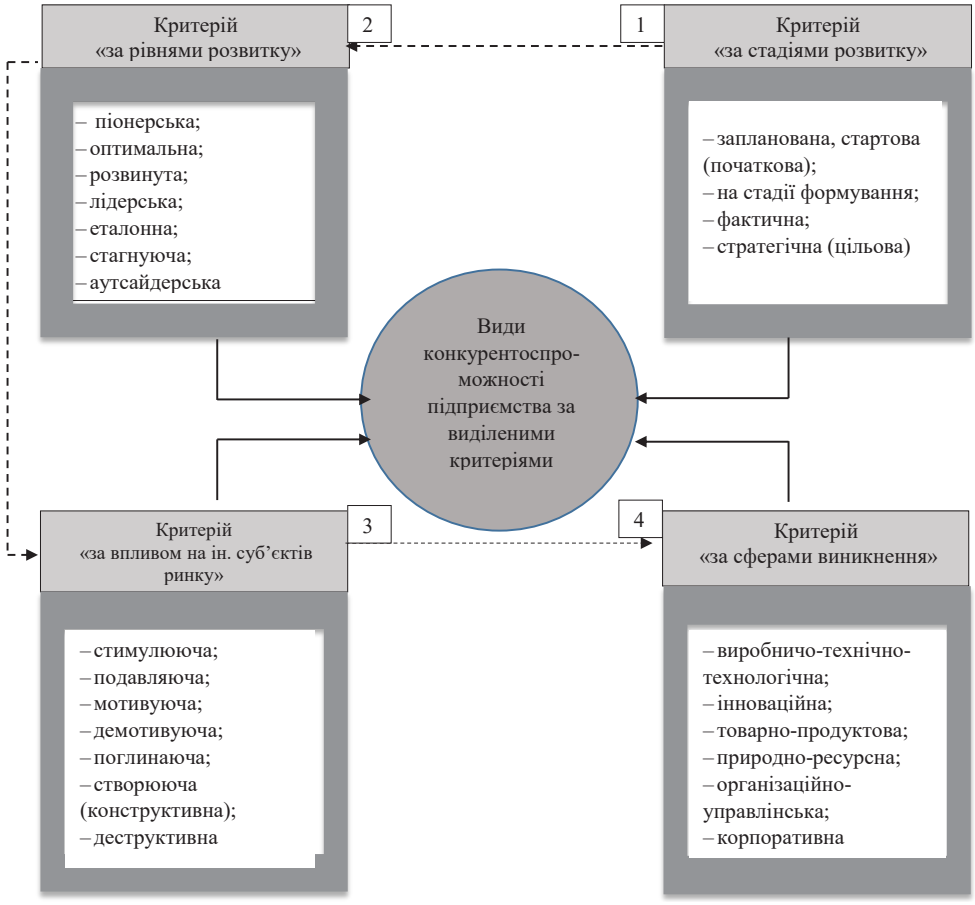

Рис. 3. Концептуальна модель класифікації видів конкурентоспроможності підприємств за виділеними критеріями і циклічним поділом

Джерело: розроблено авторами

Список літератури:

1. Яценко Б.І. Управління конкурентною стійкістю промислових підприємств: теоретичний аспект. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* 2014. № 5(67). С. 100–106.

2. Мороз О.В., Воловодюк С.С., Гребеньок І.В. Методологічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства та якості оновлення його потенціалу. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка».* 2014. Вип 7. С. 98–106.

3. Фінагіна О.В. Необхідність оцінювання конкурентостійкості підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва.* 2011. № 1(37). С. 119–122.

4. Афоничкина Е.А., Бахарев Н.П., Лихацкая А.О. Анализ и оценка конкурентных преимуществ предприятия. *Вестник ВУиТ*. 2013. № 17. С. 120–128.

5. Крылатков П.П., Блинков И.О. Формирование конкурентного иммунитета промышленных предприятий в условиях новой индустриализации. *Известия УрГЭУ*. 2016. № 2(64). С. 68–77.

6. Буригін І.Ф. Управління конкурентними перевагами підприємства. *Омский научный вестник.* 2006. № 8(45). С. 118–119.

7. Теслова С.А. Направления повышения конкурентоспособности грузовых автотранспортных предприятий: подходы к формированию. *Вестник СибАДИ*. 2011. Вып. 3(21). С. 65–68.

8. Важенина И.С., Важенин С.Г. Методические ориентиры мониторинга конкурентного иммунитета территории. *Экономический анализ: теория и практика.* 2013. № 35(338). С. 23–31.

9. Кобицкий Д.А. Применение математических методов и моделей в качестве инновационного инструмента для повышения конкурентоспособности предприятия. *Проблемы современной экономики.* 2011. № 4(40). С. 152–157.

10. Бараненко С.П., Бусыгин К.Д. Пути повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий. *Межвузовский сборник научных статей*. Вып. 7. С. 184–196.

11. Курипченко Е.В. Методический подход к обеспечению конкурентоспособности предприятия. *Организатор производства*. 2015. № 3 С. 75–81.

12. Матросова Л.Н., Зайцева Л.А. Анализ системы управления конкурентоспособностью предприятия. *Вестник Пермского университета. Экономика*. 2014. Вып. 1(20). С. 109–115.

13. Мокроносов А.Г., Маврина И.Н. Конкуренция и конкурентоспособность : учебное пособие. Екатеринбург : Урал. ун-т, 2014. 194 с.

14. Гранатуров В.М., Кораблинова И.А. Управление конкурентоспособностью предприятий : учебное пособие. Одесса, 2016. 152 с.

15. Nefedova O.H. Analyses of assesment methods of enterprise competitiveness. Ukrainian State University of Chemical Technology. *Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ*. 2019. № 1(9). P. 110–116.

16. Чорна М.В. Обґрунтування понятійного апарату теорії конкурентостійкості. *Управління проектами та розвиток виробництва.* 2010. № 2(34). С. 155–159.

17. Алферова Н.Н. Концепция конкурентных преимуществ в контексте конкурентоспособности предприятия. *Бюллетень Оренбургского научного центра УрО РАН (электронный журнал).* 2015. № 2. С. 1–8.

18. Акопян А.В., Суворов И.А. Сравнительный анализ понятий «конкурентоустойчивость» и «конкурентоспособность» организаций сферы услуг. *Вестник университета.* 2019. № 4. С. 50–53.

19. Фінагіна О.В. Необхідність оцінювання конкурентостійкості підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2011. № 1(37). С. 119–122.

20. Тридед А. Н. Стратегия развития предприятия в условиях кризиса : дис. … докт. экон. наук : 25.02.2013. Москва, 2017. 323 с.

21. Курчатов И.М. Оценка конкурентного потенциала в системе управления конкурентоспособностью предприятия : автореф. дис. … канд. экон. наук ; Ростовский государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2015. 21 с.

22. Копанцев Д.В., Важенин С.Г. Уязвимость и жизнестойкость компаний в современном экономическом пространстве. *Экономика региона*. 2011. № 3. С. 224−228.

23. Овчинникова Т.И., Марков А. В., Дуванова Ю.Н. О сущности понятия «стратегическая конкурентоспособность». *Вестник ВГУИТ*. 2016. № 3. С. 417–422.

24. Экономическая безопасность и экономическая устойчивость / Н.В. Плотников и др. *Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). Отдельная статья (специальный выпуск).* 2014. № 12. 57 с.

25. Аверіхіна Т.В. Принципові положення формування системи забезпечення екологічної конкурентоспроможності товарів та товаровиробників. *Економіка: реалії часу.* 2015. № 2(18). С. 195–200.

26. Кирчата І.М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. … к.е.н. : 08.00.04. Маріуполь, 2007. 20 с.

27. Грачева Е.С. Формирование организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности промышленных предприятий : автореф. дис. …канд. экон. наук : 08.00.05. Самара, 2012. 25 с.

28. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура : учебное пособие / В.И. Дубницкий и др. ; под науч. и общ. ред. д.э.н., проф. В.И. Дубницкого. Днепр : ГВУЗ «УГХТУ», 2016. 400 с.

29. Погорелов Ю.С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : монографія. Харків : Адва™, 2010. 352 с.

30. Перминов И.А. Организационно-экономические основы управления конкурентоспособностью предприятий машиностроения : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 ; Государственое образовательное учреждение высшего профессионального образования Московского государственного индустриального университета. Москва, 2011. 30 с.

31. Петросян А.А. Совершенствование механизма управления конкурентоспособностью промышленных предприятий : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 ; ННОУ ВПО «Московский гуманитарный университет». Москва, 2010. 25 с.

32. Шпанко А. Про сутність поняття «стратегія конкурентоспроможності». *Економіка України*. 2007. № 7. С. 45–49.

33. Смолін І.В. Стратегічна конкурентоспроможність підприємства: змістовні імперативи та критерії оцінювання. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 126–137.

34. Воронкова А.Є., Пономарьов В.П., Дібніс Г.І. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Київ : Техніка, 2000. 152 с.

35. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / О.Є. Кузьмін та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. О.Є. Кузьміна. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. 180 с.

36. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.

References:

1. Yatsenko B.I. (2014) Upravlinnia konkurentnoiu stiikistiu promyslovykh pidpryiemstv: teoretychnyi aspekt [Management of industrial enterprises competition firmness: theoretical aspect]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 5(67), pp. 100–106. (in Ukrainian)

2. Moroz O.V., Volovodiuk S.S., Hrebenok I.V. (2014) Metodolohichni aspekty zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva ta yakosti onovlennia yoho potentsialu [Methodological aspects of providing of competitiveness of enterprise and quality of updating of his potential]. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu seriia: ekonomika,* no. 7, pp. 98–106. (in Ukrainian)

3. Finahina O.V. (2011) Neobkhidnist otsiniuvannia konkurentostiikosti pidpryiemstva [Necessity of evaluation of competition firmness of enterprise] *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, no. 1(37), pp. 119–122. (in Ukrainian)

4. Afonychkyna E.A., Bakharev N.P., Lykhatskaia A.O. (2013) Analyz y otsenka konkurentnykh preymushchestv predpryiatyia. [Analysis and estimation of competitive edges of enterprise]. *Vestnyk VUyT*, no. 17, pp. 120–128. (in Russian)

5. Krylatkov P.P., Blynkov Y.O. (2016) Formyrovanye konkurentnoho ymmunyteta promyshlennykh predpryiatyi v uslovyiakh novoi yndustryalyzatsyy [Forming of competition immunity of industrial enterprises in the conditions of new industrialization]. *Yzvestyia UrHЭU*, no. 2(64), pp. 68–77. (in Russian)

6. Buryhin I.F. (2006) Upravlinnia konkurentnymy perevahamy pidpryiemstva [Management of enterprise competitive edges]. *Omskyi nauchnii vestnyk*, no. 8(45), pp. 118–119. (in Russian)

7. Teslova S.A. (2011) Napravlenyia povyshenyia konkurentosposobnosty hruzovykh avtotransportnykh predpryiatyi: podkhody k formyrovanyiu [Directions of increase of competitiveness of freight motor transport enterprises : going near forming]. *Vestnyk SybADY*, no. 3(21), pp. 65–68. (in Russian)

8. Vazhenyna Y.S., Vazhenyn S.H. (2013) Metodycheskye oryentyry monytorynha konkurentnoho ymmunyteta terrytoryy [Methodical reference-points of monitoring of competition immunity of territory.] Ekonomycheskyi analyz: teoryia y praktyka, no. 35(338), pp. 23–31. (in Russian)

9. Kobytskyi D.A. (2011) Prymenenye matematycheskykh metodov y modelei v kachestve ynnovatsyonnoho ynstrumenta dlia povyshenyia konkurentosposobnosty predpryiatyia [Application of mathematical methods and models as an innovative instrument for the increase of competitiveness of enterprise]. Problemi sovremennoi ekonomyky, no. 4(40), pp. 152–157. (in Russian)

10. Baranenko S.P., Busyhyn K.D. Puty povyshenyia konkurentosposobnosty mashynostroytelnykh predpryiatyi [Ways of increase of competitiveness of machine-building enterprises]. *Mezhvuzovskyi sbornyk nauchnykh statei*, no. 7, pp. 184–196. (in Russian)

11. Kurypchenko E.V. (2015) Metodycheskyi podkhod k obespechenyiu konkurentosposobnosty predpryiatyia [Methodical going near providing of competitiveness of enterprise]. *Orhanyzator proyzvodstva*, no. 3, pp. 75–81. (in Russian)

12. Matrosova L.N., Zaitseva L.A. (2014) Analyz systemy upravlenyia konkurentosposobnostiu predpryiatyia. [Analysis of control system by the competitiveness of enterprise]. *Vestnyk permskoho unyversyteta: ekonomyka,* no. 1(20), pp. 109–115. (in Russian)

13. Mokronosov A.H., Mavryna Y.N. (2014) Konkurentsyia y konkurentosposobnost: uchebnoe posobye [Competition and competitiveness]. Ekaterynburh: Yzd-vo Ural un-ta. (in Russian)

14. Hranaturov V.M., Korablynova Y.A. (2016) Upravlenye konkurentosposobnostiu predpryiatyi: uchebn. posob. [Management by the competitiveness of enterprises]. Odessa, p. 152 (in Russian)

15. Nefedova, O.H. (2019) Analis suchasnykh metodiv otsinky konkurentospromojnosti pidpryyemstva. [Analyses of assesment methods of enterprise competitiveness]. *Ukrainian State University of Chemical Technology, Ekonomichnyi visnyk DVNZ UDKhTU*, no. 1(9), pp. 110–116. (in Ukrainian)

16. Chorna M.V. (2010) Obhruntuvannia poniatiinoho aparatu teorii konkurentostiikosti. [Ground of concept vehicle of theory of competition firmness]. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva: Zb.nauk.pr. Luhansk: vyd-vo SNU im. V. Dalia*, no. 2(34), pp. 155–159. (in Ukrainian)

17. Alferova N.N. (2015) Kontseptsyia konkurentnykh preymushchestv v kontekste konkurentosposobnosty predpryiatyia. [Conception of competitive edges is in the context of competitiveness of enterprise]. *Biulleten Orenburhskoho nauchnoho tsentra UrO RAN* (electronic journal), no. 2, pp. 1–8. (in Russian)

18. Akopian A.V., Suvorov Y.A. (2019) Sravnytelnyi analyz poniatyi «konkurentoustoichyvost» y «konkurento-sposobnost» orhanyzatsyi sfery usluh [Comparative analysis of concepts «Competition stability» and «competitiveness» of organizations of service business]. *Vestnyk unyversyteta*, no. 4, pp. 50–53. (in Russian)

19. Finahina O.V. (2011) Neobkhidnist otsiniuvannia konkurentostiikosti pidpryiemstva [Necessity of evaluation of competition firmness of enterprise]. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, no. 1(37), pp. 119–122. (in Russian)

20. Tryded, A. N. (2017) Stratehyia razvytyia predpryiatyia v uslovyiakh kryzysa [Strategy of development of enterprise in the conditions of crisis] (PhD Thesis). Moskva. (in Russian)

21. Kurchatov, Y. M. (2015) Otsenka konkurentnoho potentsyala v systeme upravlenyia konkurentosposobnostiu predpryiatyia [Estimation of competition potential in control system by the competitiveness of enterprise] (PhD thesis) Rostov-na Donu. (in Russian)

22. Kopantsev D.V., Vazhenyn S.H. (2011) Uiazvymost y zhyznestoikost kompanyi v sovremennom ekonomycheskom prostranstve. [Vulnerability and vitality of companies are in modern economic space]. *Ekonomyka rehyona*, no. 3, pp. 224−228. (in Russian)

23. Ovchynnykova T.Y., Markov A. V., Duvanova Yu.N. (2016.) O sushchnosty poniatyia «stratehycheskaia konkurentosposobnost» [About essence of concept «Strategic competitiveness»]. *Vestnyk VHUYT*, no. 3, pp. 417–422. (in Russian)

24. Plotnykov N.V., Honcharuk O.V., Pesotskyi A.A., Anchabadze T.D., Rotenberh B.B., Sheikyn A.H. (2014) Ekonomycheskaia bezopasnost y ekonomycheskaia ustoichyvost. [Economic security and economic stability]. *Hornyi ynformatsyonno – analytycheskyi biulleten* (scientific and technical journal). Otdelnaia statia (special issue), no. 12, p. 57. (in Russian)

25. Averikhina T.V. (2015) Pryntsypovi polozhennia formuvannia systemy zabezpechennia ekolohichnoi konkurentospromozhnosti tovariv ta tovarovyrobnykiv. [Fundamental positions of forming of the system of providing of ecological competitiveness of commodities and commodity producers.] *Ekonomika: realii chasu,* no. 2(18), pp. 195–200. (in Ukrainian)

26 Kyrchata I.M. (2007) Otsinka konkurentnoho potentsialu v systemi upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstva [Estimation of competition potential in control system by the competitiveness of enterprise] (PhD thesis), Mariupol. (in Ukrainian)

27. Hracheva E.S. (2012) Formyrovanye orhanyzatsyonno-ekonomycheskoho mekhanyzma povyshenyia konkurentosposobnosty promyshlennykh predpryiatyi [Forming of organizationally-economic mechanism of increase of competitiveness of industrial enterprises] (PhD thesis), Samara. (in Russian)

28. Dubnytskyi V.I. (2016) Konkurentsyia, konkurentosposobnost, rynochnaia koniunktura: Uchebnoe posobye. [Competition, competitiveness, market state of affairs]. *Dnepropetrovsk: HVUZ «UHKhTU».* (in Russian)

29. Pohorelov Yu.S. (2010) Pryroda, rushiini syly ta sposoby rozvytku pidpryiemstva: monohrafiia. [Nature, motive forces and methods of development of enterprise]. *Kharkiv. Adva™.* (in Ukrainian)

30. Permynov Y.A. (2011) Orhanyzatsyonno-ekonomycheskye osnovy upravlenyia konkurentosposobnostiu predpryiatyi mashynostroenyia [Organizationally-economic government bases by the competitiveness of enterprises of engineer] (PhD thesis), Moskva. (in Russian)

31. Petrosian A.A. (2010) Sovershenstvovanye mekhanyzma upravlenyia konkurentosposobnostiu promyshlennykh predpryiatyi. [Perfection of management mechanism by the competitiveness of industrial enterprises] (PhD thesis), Moskva. (in Russian)

32. Shpanko A. (2007) Pro sutnist poniattia «stratehiia konkurentospromozhnosti». [About essence of concept «Strategy of competitiveness»] *Ekonomika Ukrainy,* no. 7, pp. 45–49. (in Ukrainian)

33. Smolin I.V. (2015) Stratehichna konkurentospromozhnist pidpryiemstva: zmistovni imperatyvy ta kryterii otsiniuvannia. [Strategic competitiveness of enterprise: rich in content imperatives and evaluation criteria]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 36, pp. 126–137. (in Ukrainian)

34. Voronkova A.Ye., Ponomarov V.P., Dibnis H.I. (2000.) Pidtrymka konkurentospromozhnoho potentsialu pidpryiemstv. [Support of competitive potential of enterprise]. Kyiv: Tekhnika, p. 152. (in Ukrainian)

35. Kuzmin O.Ye. (2011) Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: planuvannia ta diahnostyka: monohrafii. [Competitiveness of enterprise : planning and diagnostics]. *Ivano-Frankivsk: IFNTUNH*, p. 180. (in Ukrainian)

36. Yankovyi O.H. (2013) Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia: monohrafiia. [Competitiveness of enterprise: estimation of level and direction of increase]. *Odesa: Atlant*, p. 470. (in Ukrainian).

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛИЗА: СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье проанализированы современные исследования конкурентоспособности предприятия и ряд связанных с ней понятий. Выявлено, в каких направлениях сосредоточены научные поиски исследователей конкурентоспособности, и рассмотрен каждый из них. Это, в частности: конкурентный потенциал, конкурентные преимущества, конкурентоустойчивость, направления повышения конкурентоспособности предприятия и методы ее оценки. Во время исследования выявлено, что развитие категориального аппарата конкурентного анализа продолжается. Ученые все больше обращают внимание на адаптационные возможности предприятий, их способность противостоять конкурентным угрозам, в т. ч. вместе с другими рыночными игроками. Среди понятий, которые в последнее время обогатили терминологию конкурентного анализа, – «конкурентный иммунитет» и «конкурентная диагностика». Появились новые виды конкурентоспособности: опережающая, инновационная, стратегическая, экологическая. Показано, что эти понятия тесно связаны друг с другом и формируют понятийный аппарат конкурентного анализа предприятия.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, управление, конкурентоустойчивость, конкурентные преимущества, конкурентный потенциал, конкурентный иммунитет, конкурентный статус, конкурентная диагностика, управление.*

COMPETITIVENESS AND BASE CONCEPTS OF COMPETITION ANALYSIS: MODERN DIRECTIONS OF SCIENTIFIC RESEARCHES

The category of competitiveness does not lose scientific and practical interest for scientists. Today scientific interests of researchers were displaced toward firmness and endurance in a competitive struggle. A concept «Competition stability» and «competition immunity» are very popular. Scientists all anymore pay attention to adaptation possibilities of enterprises, their ability to resist to the competition threats, include together with other market players. Semantic interpretation of determinations of enterprise competitive capacity of Ukrainian and foreign authors allowed to educe two going near understanding of this economic category: tactical approach and strategic approach. Tactical approach is foremost oriented to the study internal micro level of enterprise and determines competition ability as economic effect, integral description of results of activity and realization of concrete economic interests of managing subject, system of quality descriptions of products. It is an economic constituent of enterprise. It is a micro level of competition ability. Strategic approach shows ability of enterprise to compete with external surroundings and increase a market share in the conditions of counteraction to the competitors. It is an organizational constituent of enterprise. It is a macro level of competition ability. Actual competitiveness of enterprise is the real level of competition ability of managing subject, that is determined by the estimation of current results of financially-economic activity and competition position at the target market of sale that reflects the degree of realization of competition potential of enterprise. Authors understand strategic competition ability as possibility of enterprise in the conditions of competitive activity and market economy on the base of complex estimation to discover and arrive at strategic aims of long-term development, to remove possible barriers for existence and steady development. Today distinguish such levels of competitiveness: commodity, enterprise, association of enterprises, industry, region, country, associations of countries. Distinguish the types of enterprise competition ability depending on the subject of estimation: for consumers, competitors, investors and market subjects. An enterprise is today geared to the general informative background. Formation of associations of enterprises becomes one of the most widespread methods of enterprise competitiveness increase.

Key words: *competitiveness, competition stability, competitive advantages, competition potential, competition immunity, competition status, competition diagnostics, management.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-12

УДК 339.138

Лук'янова О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Український державний університет залізничного транспорту
Власов М.О.
магістр,
Український державний університет залізничного транспорту

Lukyanova Olena, Vlasov Maksym
Ukrainian State University of Railway Transport

ПЕРЕДУМОВИ ЗНИЖЕННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРИСТРОЇВ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАЛІЗНИЦЬ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЇХ ДІАГНОСТУВАННЯ

У статті розглянуто методи діагностування пристроїв інфраструктури, зокрема пристроїв тягового електропостачання, на сучасних залізницях світу. Розглянуто можливості наявних систем діагностування, проведено аналіз їх можливого застосування на залізницях України. Визначено вплив впровадження сучасних методів обслуговування інфраструктури залізниць на якість організації перевізного процесу та зниження експлуатаційних витрат на обслуговування пристроїв тягового електропостачання. Розкрито напрями першочергового капіталовкладення в розбудову системи діагностування пристроїв інфраструктури задля підвищення якості послуг з перевезення вантажів в умовах розбудови транснаціональних коридорів та перевезення пасажирів в умовах впровадження прискореного руху з подальшим переходом до швидкісного руху.

Ключові слова: *діагностування контактної мережі, швидкісний рух, витрати з поточного обслуговування, пристрої інфраструктури, підвищення безпеки руху, обслуговування за фактичним станом обладнання, визначення предаварійного стану обладнання.*

Постановка проблеми. Впровадження прискореного руху на залізницях України з подальшою перспективою розвитку швидкісного руху вимагає підвищення експлуатаційних характеристик усіх складових перевізного процесу (керування режимом руху, пересування рухомого складу, стан пристроїв інфраструктури), тому впровадження нових методів в обслуговування цих складових є логічною дією, якщо акціонерне товариство «Українська залізниця» має наміри успішно конкурувати як на внутрішньому ринку перевезень (між залізничним, автомобільним, авіаційним, морським, річковим транспортом), так і на зовнішньому ринку (серед залізниць Євразійського континенту). Як відомо, успішній конкуренції на ринку надання послуг, безумовно, сприяє надання більш якісних послуг за нижчою ціною. Ключовим аспектом підвищення якості послуг для залізниці є якнайшвидша доставка пасажирів та вантажів з точки вибуття до точки призначення, а ключовим аспектом зниження цін на послуги з перевезень пасажирів та вантажів є зниження експлуатаційних витрат на організацію перевезень. Одночасне виконання вищевикладених критеріїв можна здійснити шляхом впровадження автоматичних систем діагностування пристроїв інфраструктури, зокрема пристроїв тягового електропостачання (контактна мережа, тягові підстанції). Під час впровадження систем діагностування пристроїв тягового електропостачання забезпечуються підвищення рівня безпеки руху поїздів шляхом своєчасного виявлення та подальшого усунення предаварійних ситуацій на контактній мережі й тягових підстанціях та зниження експлуатаційних витрат за рахунок виключення з програм планово-попереджувальних робіт обсягу робіт, який необхідно виконувати за встановленою періодичністю, за рахунок впровадження постійного автоматичного моніторингу визначених об'єктів, фіксування їх стану «на момент» та відсутності необхідності у додаткових обходах з оглядами пристроїв тягового електропостачання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд джерел показав, що вирішенням проблеми якісного діагностування пристроїв контактної мережі, а також умов та якості струмознімання займаються провідні науковці, такі як Й. Парк, Ч.-М. Парк, К.-У. Лі, С.-Й. Куон [1, с. 1732–1737], М. Мізан, К. Карвовські, Д. Каркосінські [2, с. 177–185, 3 с. 43–46]; провідні підприємства залізничного транспорту світу ("Deutsche Bahn", "Alstom", "Korea Train eXpress") та світові технічні інститути ("Politechnika Gdańska",

"The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers", "Conservatoire national des arts et métiers"). Західноєвропейські та азійські країни визначалися з принципами та побудовою систем діагностування й широко їх застосовують під час будівництва нових доріг та реконструкції наявних мереж залізниці, проте принципи будівництва залізниць в Україні досить сильно відрізняються від закордонних. Російська Федерація, залізничні мережі якої дуже схожі на українські, нині тільки розробляє та впроваджує експериментальні зразки систем діагностування, але вже має певні успіхи у цьому напрямі. В України, як не прикро це зазначати, роботи з розроблення або впровадження систем діагностування інфраструктури не ведуться настільки активним чином, щоби передбачити їх впровадження навіть найближчим десятиріччям. Найефективнішою системою діагностування пристроїв інфраструктури на українських залізницях нині залишається використання вагонів-лабораторій, але їх застосування все одно передбачає встановлену періодичність, залучення великої кількості фахівців, виділення окремого тягового локомотива та надання окремої «нитки» в графіку руху.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття доцільності проведення робіт з розроблення та впровадження систем діагностування пристроїв тягового електропостачання, визначення можливої користі, яку отримає акціонерне товариство «Українська залізниця» від їх використання.

Виклад основного матеріалу. Україна має вигідне географічне розташування між двома найбільш успішними частинами світу, а саме між Європою та Азією, тому розвиток залізниці загалом та швидкісного руху зокрема можна розглядати як один з перспективних напрямів підвищення економічної стабільності держави. Однак сучасна «Українська залізниця» як колишній структурний об'єкт Міністерства шляхів сполучення має великий радянський спадок як щодо технічних засобів, так і щодо засобів керування та обслуговування наявних об'єктів. Як відомо, однією з причин розпаду Радянського Союзу була низька конкурентоспроможність товарів та послуг, отже, керівництву акціонерного товариства «Українська залізниця» необхідно спрямувати зусилля на перегляд форм та методів щодо обслуговування та утримання наявних основних засобів задля недопущення втрати цілої державної галузі.

Протягом останніх десятиріч обслуговування пристроїв інфраструктури залізниці, до якої, зокрема, належить контактна мережа, організовано шляхом планово-попереджувальних ремонтів, які вимагають значних фінансових затрат за рахунок залучення великих коштів до фондів оплати заробітної плати підприємств та не реалізують повністю покладених на них завдань у зв'язку з великим впливом людського фактору, що підтверджується збільшенням транспортних подій через несправність пристроїв інфраструктури протягом останніх років.

До інфраструктури залізниці належать об'єкти тягового електропостачання, які складаються з контактної мережі та пунктів живлення контактної мережі, тобто тягових підстанцій. Оскільки контактна мережа належить до об'єктів першої категорії з електропостачання, під час їх проектування передбачається стовідсоткове резервування обладнання задля його подальшого обслуговування без перерв в електропостачанні контактної мережі. Такий підхід передбачає великі капіталовкладення під час будівництва та значні обсяги експлуатаційних витрат в умовах організації експлуатації за схемою планово-попереджувального ремонту, яка має велику залежність від інтенсивності використання обладнання й терміну його експлуатації (чим інтенсивніше експлуатація та більше термін експлуатації, тим вище обсяг планово-попереджувальних робіт, які необхідно проводити). З огляду на те, що знос основних фондів пристроїв інфраструктури перевищує 50%, а в деяких підрозділах сягає величини у 90% за показників відновлення основних засобів не більше 10%, планово-попереджувальні ремонти вимагають великих трудовитрат, отже, підвищують експлуатаційні витрати на обслуговування пристроїв інфраструктури.

Нині у світовій практиці розроблено достатньо пристроїв, обладнання, методів та способів діагностування предаварійних ситуацій під час експлуатації різного обладнання енергетичної сфери, що сприяє переходу обслуговування енергетичного господарства від методу планово-попереджувальних ремонтів до методу обслуговування за фактичним станом обладнання, отже, дає змогу значно знизити затрати на експлуатаційні витрати за рахунок відмови від значної кількості регламентних робіт, а безпечна експлуатація при цьому забезпечується цілодобовим контролем визначених параметрів різноманітними датчиками, вимірювачами, контрольними пристроями тощо. При цьому вартість обладнання систем діагностування зазвичай не перевищує 5% вартості капіталовкладень на будівництво контактної мережі. Системи діагностування мають різні варіанти організації та матеріального виконання, всі вони широко описані у світових виданнях науковцями, які працюють у цьому напрямі [4, с. 191–202; 5, с. 53–57; 6, с. 1741–1748; 7, с. 1605–1610].

Найбільш вразливою ланкою тягового електропостачання залізниць є контактна мережа. Хоча під час проєктування елементів контактної мережі закладаються великі коефіцієнти запасу міцності (2–4), вона працює у важких умовах експлуатації, що стосується як погодно-кліматичних умов (високі літні температури, вітри, грози, ожеледь, низькі зимові температури), так і фізичних процесів, які виникають під час взаємодії струмоприймача електрорухомого складу з контактним дротом (виникнення електричної дуги, значення натискання струмоприймача на контактний дріт, геометричне розташування підвіски в просторі, нагрівання контактної підвіски під дією тягового струму). Водночас контактна мережа не має резерву, у зв'язку з чим під час виникнення аварійних ситуа-

цій здебільшого порушується графік руху не тільки рухомого складу, який безпосередньо є учасником транспортної події, але й рухомого складу, який рухається у попутному напрямку, а іноді навіть рухомого складу, який рухається у зустрічному напрямку. Також аварійні ситуації на контактній мережі супроводжуються значними матеріальними збитками, які виникають внаслідок пошкодження дорогих струмоприймачів або пошкодження елементів контактної підвіски, які зазвичай виробляються з кольорових металів чи чорних металів, які проходять додаткову хімічну обробку (оцинковування).

Зі впровадженням прискореного руху на залізницях України питання передбачення виникнення та виявлення предаварійних ситуації у пристроях контактної мережі набуває ще більшої значущості як задля надання більш якісних послуг з перевезення вантажів та пасажирів, так задля забезпечення безпеки руху поїздів в умовах підвищення швидкісного режиму та вводу в експлуатацію нових зразків рухомого складу (потяги "Hyundai", «Тарпан»). Нині науковці світу задля покращення методів діагностування предаварійних станів більшу увагу приділяють процесу струмознімання [8, с. 2171–2176; 9, с. 3950–3960; 10, с. 3941–3949], практично вирішивши проблему діагностування фактичного фізичного стану контактної підвіски. Так, на залізницях Франції на ділянках високошвидкісного руху для діагностування застосовують систему "CAT IRIS" [11, с. 60–61], яка фіксує підняття контактного проводу під впливом дії струмоприймача. Зазначена система в автоматичному режимі обробляє інформацію від датчиків, які встановлені безпосередньо на контактній підвісці, та визначає ступінь аварійності ділянки, на якій безпосередньо розташований рухомий склад. На високошвидкісних лініях Германії та Іспанії використовується система моніторингу контактної мережі "Sicat CMS" фірми "Siemens" [12, с. 8]. Ця система побудована на застосуванні спеціальних магнітних датчиків та хитного важеля, які монтуються у вузлах вантажокомпенсації та дають змогу фіксувати зміни величини натягу контактного дроту та несучого тросу, за якими здійснюється моніторинг стану контактної підвіски. На високошвидкісних лінія Південної Кореї застосовується схема моніторингу, яка заснована на спеціальних датчиках, які встановлюються в місцях кріплення контактного дроту до фіксаторів та основного обладнання, що встановлюється на консолях [13; 14, с. 976–981].

Застосування закордонних технологій для моніторингу та діагностування контактної підвіски значно спростило її обслуговування та знизило вплив людського фактору під час проведення планових робіт, проте на цьому етапі розвитку залізниць України впровадження таких неможливо внаслідок конструктивних відмінностей вітчизняних контактних мереж від закордонних. Так, в основі типових проектних рішень для вітчизняних контактних мереж лежить блочно-поліспасний механізм натягу контактного проводу та несучого тросу. Зарубіжний механізм натягу контактної підвіски високошвидкісних ліній використовує механізм зубчастого принципу дії. Отже, існує необхідність розроблення нових або пошуку систем моніторингу, які би підійшли нашим контактним підвіскам згідно з конструктивним особливостям. Такі системи широко описані в науковій літературі Російської Федерації, конструкція контактної мережі якої повністю співпадає з тією, що використовується на залізницях України [15, с. 228–258].

Наступним етапом після впровадження систем діагностування контактної мережі та обладнання тягових підстанцій є визначення робіт, які можна виключити з планово-попереджувального ремонту на підставі здійснення постійного моніторингу заданих параметрів обладнання. За рахунок виключення визначеного обсягу робіт будуть знижені експлуатаційні витрати на обслуговування пристроїв інфраструктури. Додатковим зниженням експлуатаційних витрат буде відсутність необхідності здійснення додаткових обходів з оглядами, які проводяться в разі виникнення різних кліматичних відхилень (сильні грози, стійка висока або низька температура повітря, сильні вітри тощо).

Висновки. В умовах реформування та початку розбудови швидкісного руху залізницями України керівництву АТ «Українські залізниці» необхідно звернути увагу на доцільність переходу обслуговування пристроїв інфраструктури від методу планово-попереджувального ремонту до методу за фактичним станом обладнання, що сприяло вивільню додаткових фінансів за рахунок зниження експлуатаційних витрат.

Наявність у структурі акціонерного товариства різноманітних науково-дослідних та конструкторських інституцій, а також інформаційно-обчислювального центру сприяє розробленню власних систем моніторингу та діагностування, що також зменшило би витрати на придбання технологій у закордонних постачальників.

Щонайшвидше впровадження систем моніторингу пристроїв інфраструктури сприятиме підвищенню рівня безпеки руху поїздів, отже, підвищить якість послуг, що надаються населенню та вантажовідправникам, а також сприятиме подальшому зростанню швидкостей.

Акціонерному товариству «Українська залізниця» необхідно вирішити питання щодо залучення до процесу розроблення систем моніторингу пристроїв інфраструктури українських науковців та щодо стимулювання процесу розроблення систем моніторингу пристроїв інфраструктури.

Список літератури:

1. Park Y., Park Ch. -M., Lee K.-W., Kwon S.-Y. Implement of Dynamic Performance Measurement System Between Pantograph and Contact wire in Tunnel. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*. 2012. Vol. 61. № 11. P. 1732–1737.
2. Karwowski K., Mizan M., Karkosiński D. Monitoring of current collectors on the railway line. *Transport*. 2018. Vol. 33. Iss. 1. P. 177–185.
3. Karwowski K., Kuciński M., Mizan M., Wilk A. Sieć sensorowa do rejestracji drgań górnej sieci trakcyjnej w celach diagnostyki eksploatacyjnej. *Zeszyty Naukowe Wydziału Elektrotechniki i Automatyki Politechniki Gdańskiej*. 2017. Vol. 57. P. 43–46.
4. Karwowski K. Diagnostyka sieci trakcyjnej i monitoring odbieraków prądu. *Prace Naukowe : Monografia II Kongresu Elektryki Polskiej*. T. 2 / ed. A. Szeląg (Stanisław Wincenciak – Przewodniczący Kolegium Wydawniczego). Warszawa : COSIW, 2016. P. 191–202.
5. Насиров Ш.Н. Интелектуальная система диагностики аварийных ситуаций в тяговых подстанциях постоянного тока. *Вестник Азербайджанского технического университета*. 2009. С. 53–57.
6. Park Ch. -H., Yun S.-Y. Development of Overload Evaluation System of Distribution Transformers using Real-Time Monitoring. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*. 2010. Vol. 59. № 10. P. 1741–1748.
7. Park Y., Lee K. Analysis on Installation Condition According to Dynamic Characteristics for Overhead Catenary System. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*. 2016. Vol. 65. № 9. P. 1605–1610.
8. Development of an Arc Detector Assessment System by Loss of Contact Between Pantograph and Contact Wire in Electric Railway / Y. Park, Y.-H. Cho, S.-Y. Kwon, K.-W. Lee, W.-H. You. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*. 2011. Vol. 61. № 11. P. 2171–2176.
9. Karwowski K., Mizan M. System monitoringu odbieraków prądu pojazdów kolejowych w aspekcie bezpieczeństwa i ciągłości ruchu. *Logistyka-nauka*. 2015. P. 3950–3960.
10. Karwowski K., Mizan M. Analiza drgań przewodu jezdnego sieci trakcyjnej w aspekcie oceny jej stanu technicznego. *Logistyka-nauka*. 2015. P. 3941–3949.
11. Кошкіна А.М. Инновационная контактная сеть, испытанная скоростью. *Українські залізниці*. 2014. № 9. С. 60–61.
12. Sicat CMS by Siemens.URL: https://sensorsandsystems.com/sicat-cms-by-siemens (дата звернення: 14.10.2019).
13. Development of an FPGA-based Online Condition Monitoring System for Railway Catenary Application / Y. Park, Ch. Y.-H. Kwon, L. Kiwon, J. Hosung, K. Hyungchul, K. Samyoung, P. Hyujune. *8th World Congress on Railway Research*. Seoul, 2008, 18–22 May.
14. Park Y.-S., Na K.-M., Park Y. An Implement of Vision based Measurement Technology for Traction Power System up to 250 km/h. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*. 2018. Vol. 67. № 7. P. 976–981.
15. Насонов Г.Ф., Черногоров Ю.А., Осадчий Г.В. Непрерывный мониторинг натяжения контактной подвески. *Автоматика на транспорте*. 2016. № 2. С. 228–258.

References:

1. Park Young, Park Chul-Min, Lee Ki-Won, Kwon Sam-Young (2012). Implement of Dynamic Performance Measurement System Between Pantograph and Contact wire in Tunnel. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*, Seoul. Vol. 61. № 11. P. 1732–1737.
2. Karwowski K., Mizan M., Karkosiński D. (2018). Monitoring of current collectors on the railway line. *Transport*, Gdansk. Vol. 33, iss. 1, p. 177–185.
3. Karwowski K., Kuciński M., Mizan M., Wilk A. (2017). Sensor network for recording vibrations of the upper traction network for operational diagnostics. *Scientific Notebooks of the Faculty of Electrical and Control Engineering of the Gdansk University of Technology*, Gdansk, vol. 57, p. 43–46.
4. Karwowski K. (2016). Traction network diagnostics and monitoring of current collectors. *Scientific Works: Monograph of the 2nd Congress of Polish Electrical Engineering. Volume II / ed. Adam Szeląg*, Warsaw, p. 191–202.
5. Nasirov Sh.N. (2009). Intellektual'naya sistema diagnostiki avariynykh situatsiy v tyagovykh podstantsiyakh postoyannogo toka [Intelligent system for diagnosing emergency situations in DC traction substations]. *Azerbaijan Technical University*, p. 53–57.
6. Park Chang-Ho, Yun Sang-Yun (2010). Development of Overload Evaluation System of Distribution Transformers using Real-Time Monitoring. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*, Seoul. Vol. 59, № 10, p. 1741–1748.
7. Park Young, Lee Kiwon (2016). Analysis on Installation Condition According to Dynamic Characteristics for Overhead Catenary System. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*, Seoul. Vol. 65, № 9, p. 1605–1610.
8. Park Young, Cho Yong-Hyeon, Kwon Sam-Young, Lee Ki-Won, You Won-Hee (2011). Development of an Arc Detector Assessment System by Loss of Contact Between Pantograph and Contact Wire in Electric Railway. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*. Vol. 61. № 11, p. 2171–2176.
9. Karwowski K., Mizan M. (2015). The system of monitoring current collectors of railway vehicles in the aspect of safety and continuity of traffic. *Logistyka-nauka*, p. 3950–3960.

10. Karwowski K., Mizan M. (2015). Analysis of contact wire vibrations in the aspect of assessment of its technical condition. *Logistyka-nauka*, p. 3941–3949.

11. Koshkina A.M. (2014). Innovatsionnaya kontaktnaya set', ispytannaya skorost'yu [Innovative contact network tested by speed]. *Ukrainian Zaliznitsi*. No. 9, p. 60–61.

12. Sicat CMS by Siemens URL: https://sensorsandsystems.com/sicat-cms-by-siemens (accessed: 14.10.2019).

13. Park Young, Cho Yong-Hyeon, Kwon, Lee Kiwon, Jung Hosung, Kim Hyungchul, Kwon Samyoung, Park Hyujune (2008). Development of an FPGA-based Online Condition Monitoring System for Railway Catenary Application. *8th World Congress on Railway Research*, Seoul.

14. Park Young-Sig, Na Kyung-Min, Park Young (2018). An Implement of Vision based Measurement Technology for Traction Power System up to 250 km/h. *The Transactions of the Korean Institute of Electrical Engineers*. Vol. 67, № 7, p. 976–981.

15. Nasonov G.F., Chernogorov Yu.A., Osadchy G.V. (2016). Nepreryvnyy monitoring natyazheniya kontaktnoy podveski [Continuous monitoring of the contact suspension tension]. *Automation on Transport*, vol. 2, p. 228–258.

ПРЕДПОСЫЛКИ СНИЖЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ЗАТРАТ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ УСТРОЙСТВ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ИХ ДИАГНОСТИКИ

В статье рассмотрены методы диагностирования устройств инфраструктуры, в частности устройств тягового электроснабжения, на современных железных дорогах мира. Рассмотрены возможности существующих систем диагностирования, проведен анализ их возможного применения на железных дорогах Украины. Определено влияние внедрения современных методов обслуживания инфраструктуры железных дорог на качество организации перевозочного процесса и снижение эксплуатационных затрат на обслуживание устройств тягового электроснабжения. Раскрыты направления первоочередного капиталовложения в развитие системы диагностирования устройств инфраструктуры с целью повышения качества услуг по перевозке грузов в условиях развития транснациональных коридоров и перевозки пассажиров в условиях внедрения ускоренного движения с последующим переходом к скоростному движению.

Ключевые слова: *диагностирование контактной сети, скоростное движение, расходы по текущему обслуживанию, устройства инфраструктуры, повышение безопасности движения, обслуживание по фактическому состоянию оборудования, определение предаварийного состояния оборудования.*

PREREQUISITES FOR THE REDUCTION OF OPERATING EXPENSES FOR MAINTENANCE OF RAILWAY INFRASTRUCTURE DEVICES FOR THE ACCOUNT OF THE IMPLEMENTATION OF MODERN METHODS

The introduction of accelerated traffic on the railways of Ukraine with the further prospect of development of high-speed traffic requires increasing the operational characteristics of all components of the transport process (control of the mode of movement, movement of rolling stock, condition of infrastructure devices), so the introduction of new methods in the maintenance of these components is a logical action, if Ukrainian Railways intends to compete successfully in the domestic transport market (between rail, car, air, sea, river) and external (including railways Eurasian continent). Simultaneous fulfillment of the above criteria can be accomplished by introducing automatic systems for diagnosing infrastructure devices, including traction devices (contact network, traction substations). Therefore, the purpose of the study described in this article was to determine the possible benefit of the Ukrainian Railways joint-stock company from the introduction of modern methods in the organization of infrastructure devices, in particular the contact network and power equipment of traction substations. The impact of the use of modern methods of diagnosing infrastructure devices on the competitiveness of the railway both in the domestic and in the foreign market of passenger and cargo transportation was considered. It has been determined that the transition to modern methods of servicing infrastructure devices will not only have a positive impact on reducing the operational costs incurred by the railroad by using outdated maintenance methods on schedule and preventive work, but will also improve safety, improve train speed and further develop accelerated traffic on the territory of Ukraine, which in turn will directly affect the improvement of the quality of services for transportation of passengers and goods. At the same time, they considered the risks that may arise during the implementation of the systems of diagnosing the status of the contact network, due to the use of different systems in different countries of the world, taking into account their design features. The result of the study was to identify priority tasks for the railways in implementing measures to reduce operating costs for the maintenance of infrastructure devices.

Key words: *contact network diagnostics, high-speed traffic, costs of routine maintenance, infrastructure devices, improvement of traffic safety, maintenance of the actual condition of the equipment, determination of the pre-emergency condition of the equipment.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-13

УДК 330.341

Мельник О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Melnyk Oksana
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

РОЗВИТОК КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД ОЦІНЮВАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено результати розширеного трактування змісту капіталізації підприємства. Аргументовано доцільність змістовних новацій, представлено їх формалізацію. Імплементовано сучасні положення теорії економічної цінності у концепцію розширеного змісту капіталізації підприємства, що дало змогу аргументувати доцільність процесно-результуючого оцінювання капіталізації не тільки у вартісному аспекті. Доведено, що системи відповідних критеріїв та показників мають охоплювати результатну складову капіталотворення в категоріях не тільки фундаментальної та ринкової цінності, але й виробничої, споживчої, репутаційної, культурно-корпоративної та іншої цінності. Актуалізовано доцільність побудови системи аналітичних індикаторів капіталізації на основі змішаної системи показників, які дадуть змогу формалізувати ціннісні результуючі аспекти капіталотворення не тільки на основі грошових вимірювань.

Ключові слова: *капіталізація, економічні результати, економічна цінність, ресурси, капітал, можливості.*

Постановка проблеми. У сучасних наукових економічних дослідженнях капіталізація розглядається як один з найважливіших критеріїв оцінювання ефективності управління підприємством, а найбільш обговорюваними питаннями в академічному та бізнес-товаристві є такі, що пов'язані з її оцінюванням. Проблематика оцінювання капіталізації традиційно обговорюється у вартісному аспекті та пов'язана з обґрунтуванням вибору виду вартості й формуванням адекватного інформаційно-аналітичного та методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш традиційним аспектом дослідження оцінювання капіталізації є вартісний, який представлений у наукових публікаціях зарубіжних науковців (роботи А. Бухвалова, Д. Волкова, М. Дедкової, І. Івашковської, Т. Теплової, Г. Хотинської, Дж. Крамера, Г. Пушнера) та вітчизняних учених (праці І. Булєєва, Н. Брюховецької, В. Буханця, О. Васильцової, С. Гниди, М. Козоріз, Л. Мельник, О. Мендрула, А. Турила, Н. Шевчук). Питання оцінювання капіталізації за ціннісними критеріями, які не мають вартісних вимірювань, актуалізоване та набуває розвитку в дослідженнях А. Бортнік, О. Гребешкової, В. Гмирі, Є. Куценко, Є. Смирнова, Н. Шевчук. При цьому варто наголосити на тому, що такий аспект залишається малодослідженим, хоча, на думку автора, актуальним та перспективним щодо більш широкого погляду на змістовну природу капіталізації підприємства.

Формулювання цілей статті. Неоднозначність поглядів науковців на сутність капіталізації підприємства зумовлює аналогічну проблему щодо її оцінювання. Критичний аналіз наявного наукового доробку дав змогу дійти висновку про відсутність принципових сутнісних розбіжностей у виборі методів та аналітичних інструментів, при цьому говорити про впорядкованість та наявність єдиної наукової позиції щодо методології оцінювання зарано. Така постановка проблеми актуалізує потребу впорядкування наявних методичних підходів до оцінювання капіталізації підприємства, що в подальшому може стати методологічним підґрунтям для обґрунтування відповідного концептуального базису з урахуванням потреб та викликів сучасного бізнес-аналізу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Найбільш поширеним підходом до оцінювання капіталізації підприємства є визначення його ринкової вартості або розрахунок відповідної системи ринкових мультиплікаторів. Це пов'язане з тим, що в більшості зарубіжних наукових публікацій та колах бізнес-практиків капіталізація асоціюється виключно з ринковою вартістю економічних суб'єктів, яка визначається фондовим ринком. При цьому з огляду на більш широке змістовне наповнення терміна «капіталізація» ринковий підхід до її оцінювання дає змогу формалізувати лише один з аспектів дослідження.

У наукових працях М. Дедкової [1], Г. Хотинської [2] методичні підходи до оцінювання капіталізації упо-

рядковано відповідно до таких ознак, як форма прояву (фіктивна, реальна, маркетингова капіталізація); спосіб оцінювання (ринковий, балансовий); об'єкт капіталізації (доходи, витрати, активи, джерела фінансування). А. Турило та А. Турило пропонують [3, с. 236] оцінювання капіталізації здійснювати за такими напрямами, як результат, витрати, ефективністю, рівень. О. Машьянова пропонує оцінювати капіталізацію за її рівнем, в основу оцінювання якого закладено параметри, що характеризують ефективність формування та функціонування капіталу економічного суб'єкта [4]. В. Буханець, узагальнюючи науковий доробок щодо оцінювання капіталізації, доходить висновку про те, що наявні наукові позиції з цього питання доцільно поєднати у два підходи, а саме бухгалтерський та фінансовий [5]. Згідно з науковцем, у межах визначених підходів оцінювання капіталізації підприємства здійснюється на основі абсолютних та відносних вимірювань, у статиці та динаміці [5, с. 143].

Цілком розділяючи такі наукові позиції, наголошуємо на тому, що зміст різних підходів до оцінювання капіталізації зводиться до формування системи критеріїв та аналітичних показників, що базуються на грошових вимірюваннях:

– ринкові критерії (показники вартості підприємства на фондовому ринку (фондовий аспект) та ринкові мультиплікатори) [6–10];

– управлінські критерії (показники розрахункової вартості підприємства (ринкової, внутрішньої, балансової, фундаментальної тощо), що розраховуються на основі різних підходів (балансовий, дохідний, порівняльний тощо); індекси, коефіцієнти, мультиплікатори капіталізації, які визначаються на основі ринкових та балансових оцінок; показники рівня капіталізації, що визначаються на основі узагальнення аналітичних проєкцій, у яких оцінюються результати капіталотворення) [11–14].

Враховуючи сучасну змістовну специфіку визначення капіталізації підприємства, можемо говорити про те, що методологія її оцінювання розвивається дещо повільніше. Так, традиційно ланцюжок процесів капіталотворення розглядався щодо інвестування, продуктивного використання та накопичення капіталу (рис. 1). Такий підхід відповідав традиційній логіці визначення ресурсів як засобів, необхідних для забезпечення реалізації цільової діяльності підприємства.

Новизна сучасного підходу до дослідження капіталізації полягає в тому, що сучасні науковці розглядають ресурси не як засоби, а як можливості бізнес-середовища, що трансформуються в економічні результати функціонування та розвитку підприємства (ресурсна концепція стратегічного менеджменту). Такий підхід зумовив дослідження процесів капіталотворення у розширеному форматі, за якого результати капіталізації визначаються здатністю підприємства перетворити можливості зовнішнього середовища на потоки цінності для всіх стейкхолдерів підприємства (рис. 2). Отже, процесам інвестування передують процеси розпізнавання, ідентифікації, оцінювання та перетворення можливостей бізнес-середовища на ресурси, які в процесах продуктивного використання трансформуються в потоки цінності.

У такій змістовній постановці оцінювання капіталізації підприємства може здійснюватися щодо аналізу процесів капіталотворення, зміст яких набуває змін, адекватних до постіндустріальної специфіки розвитку підприємства. Так, процес перетворення можливостей на ресурси «Можливості → Ресурси» визначається рівнем розвитку організаційних здатностей підприємства. Отже, враховуючи змістовну природу організаційної здатності, можемо говорити про актуалізацію розвитку атрибутивного підходу до оцінювання капіталізації підприємства.

Процеси активації ресурсів «Ресурси → Активи» пов'язані з проблематикою оцінювання капіталізації як в інвестиційному аспекті (щодо забезпечення достатності капіталу для фінансування активів), так і щодо здатності забезпечити відбір та комбінацію ресурсів у процесах їх активації. Так, не всі ресурси є однаково цінними для формування результатів капіталотворення у вигляді потоків цінності. Якщо відбувається ефективна (правильна) їх комбінація (комбінаційна діяльність у ресурсній концепції теорії стратегічного менеджменту розглядається як основа всіх організаційних заходів), то підприємство забезпечує зростання цінності у взаємовідносинах з різними стейкхолдерами. Крім того, саме ефективність комбінаційної діяльності впливає на наслідки процесів продуктивного використання активів, що визначає рівень капіталізації підприємства як результату.

В умовах інтелектуалізації процесів капіталотворення специфічних особливостей набувають процеси продуктивного використання та накопичення капіталу. Традиційно в основу визначення продуктивності капіталу закладаються кількісні та якісні характеристики продукції/послуг та їх співвідношення з окремими видами капіталу або його сукупної величини. Однак сьогодні здатність капіталу продукувати економічні результати залежить від організаційних компетенцій підприємства, які є основою інтегрування, створення

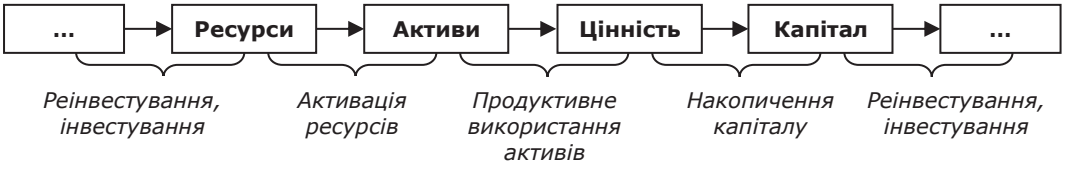

Рис. 1. Ланцюг процесів капіталотворення на підприємстві (традиційний аспект дослідження)

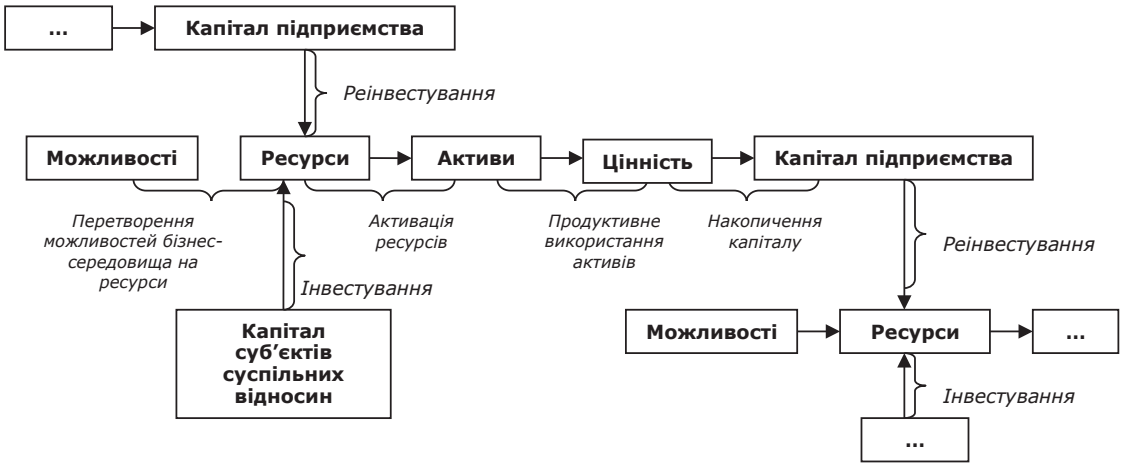

Рис. 2. Ланцюг процесів капіталотворення на підприємстві (новий аспект дослідження)

та реконфігурації внутрішніх і зовнішніх ресурсів, що піднімає наукову проблематику дослідження продуктивності капіталу на стратегічний рівень.

Поява якісно нових форм капіталу зумовлює новий зріз дослідження процесу накопичення капіталу, який класично розглядався крізь призму концентрації та централізації його матеріально-речових та фінансових форм. В умовах розвитку постіндустріальної економіки акцент зміщується на накопичення нематеріальних форм капіталу, що характеризується двоїстою природою. Так, з одного боку, воно є суспільним процесом нарощування знань та розвитку інтелектуальних здібностей суб'єктів, тоді накопичення характеризує взаємодію людини з оточуючим світом, а з іншого боку, накопичення нематеріальних форм капіталу має соціально-економічну визначеність, що характеризує суспільну форму цього процесу, його соціально-економічну якість. Соціально-економічна форма накопичення інтелектуального капіталу відображає сукупність економічних відносин, що виникають, по-перше, під час відтворення віртуально-інформаційних ресурсів суб'єктів господарювання, по-друге, у зв'язку з формуванням здатностей суб'єктів господарювання.

Представлені змістовні характеристики, що визначають зміст капіталізації за сучасних умов діяльності підприємства, зумовлюють оновлення методології оцінювання, основу формування якої доцільно розглянути крізь призму теорії економічної цінності. Дотримуючись наукової позиції про те, що зміст економічної цінності розкривається в аспектах корисності, змістовної значущості та вартості (ціна/витрати), вважаємо за доцільне імплементувати цю логіку у зміст оцінювання результатного аспекту капіталотворення.

Так, традиційно вимірювання результатів капіталізації здійснювалося на основі грошового вимірювання цінності, яке в наукових джерелах пострадянського простору визначають як вартість. Однак економічний зміст результатів є набагато ширшим, а у сучасних економічних дослідженнях інтерпретується як формалізоване представлення мети; наслідки діяльності, що формалізуються у вигляді показників; рівень (ступінь, міра) досягнення будь-чого; ефект; синонімічно до категорій «результативність», «ефективність», «продуктивність»; продукти, послуги, капітальні активи [15]. Відповідно до представлених визначень результати процесів капіталотворення можуть бути представлені багатоаспектно та формалізуватися не тільки на основі грошових вимірників.

Так, процеси перетворення можливостей зовнішнього середовища господарювання на ресурси підприємства визначаються рівнем інноваційності та проактивності підприємства, які є залежними від результатів капіталотворення, що відбуваються в інкорпорованому просторі та пов'язані з результативністю процесів трансформації неявних та неформалізованих знань. Основним результатом такого процесу є отримання формалізованих явних знань, а відповідними вимірниками можуть бути показники, що характеризують кількість започаткованих нових проектів, ідей, пропозицій, удосконалень, які стосуються різних напрямів діяльності підприємства.

Проблематика оцінювання процесів інвестування та реінвестування також набуває нових характеристик у розширеному процесному ланцюжку капіталотворення. Так, окрім питань пошуку та раціоналізації джерел фінансування активів, йдеться про інвестування капіталу у негрошовій формі, тобто стосується результатів обміну знаннями, ідеями, партнерськими зв'язками тощо.

У наукових публікаціях питання активації ресурсів традиційно досліджувалися в аспекті формування техніко-технологічної бази. При цьому актуальний сучасний контекст вивчення описується щодо відбору та комбінації ресурсів. З огляду на те, що ефективність комбінаційної діяльності визначається здатністю створювати конкурентні переваги, оцінювання результатів процесу активації ресурсів може відбуватися за критеріями та показниками конкурентоспроможності підприємства.

Процеси продуктивного використання капіталу традиційно вимірюються на основі системи показників продуктивності, основу розрахунку яких складають,

зокрема, грошові величини. При цьому варто враховувати, що саме в процесах виробництва формується споживча цінність економічних благ, що також може бути предметом оцінювання результатів капіталотворення на цьому етапі. Крім того, продуктивне використання передбачає використання не тільки матеріалізованих форм активів, але й тих, що перебувають у нематеріальній формі й забезпечують формування репутаційної та культурно-корпоративної цінності.

Сучасний аспект досліджень накопичення капіталу, як і попередньо описані процеси капіталотворення, має охоплювати не тільки матеріалізовані та фінансові форми капіталу. Перш за все йдеться про накопичення знань, досвіду, формування системи цінностей, що розділяють усі стейкхолдери. Така змістовна постановка актуалізує потребу розроблення системи дієвих критеріїв та систем показників оцінювання результатів накопичення капіталу.

Висновки. Узагальнюючи результати досліджень щодо розширення змістовних меж оцінювання капіталізації підприємства, вважаємо доцільним визначити основні тези, які є ключовими задля подальшого розвитку відповідного концептуального базису.

1) Сучасна специфіка капіталізації полягає в тому, що незалежно від наукових позицій учених, її зміст є набагато ширшим, ніж грошове вимірювання ринкової вартості підприємства. Це зумовлене перш за все тим, що розширюється предметне поле капіталотворення, а конфігурація капіталів набуває нових характеристик. Тенденція інтелектуалізація та соціалізації суспільних відносин безпосередньо відобразилась на процесах та результатах капіталізації, що має стати фокусом перспективних наукових досліджень.

2) Оцінювання процесів та результатів капіталізації відповідно до її сучасної інтерпретації передбачає розширення переліку критеріїв та обґрунтування відповідних систем показників, що враховують відповідну специфіку. Наявні вартісні критерії та показники є недостатніми для формування змістовних висновків щодо якості та рівня капіталізації підприємства, оскільки грошові оцінки є недостатніми для характеристики ціннісної природи процесів та результатів капіталотворення в аспектах корисності та змістовної значущості.

3) Особливої актуальності як для теорії, так і для практики набувають питання, пов'язані з оцінюванням сукупних результатів капіталізації підприємства. Враховуючи широту змістовного діапазону визначень поняття «економічні результати», можемо говорити про побудову такої системи бізнес-аналітики, яка з урахуванням специфічності контексту дослідження капіталізації буде забезпечувати користувачів дієвими та інформативними аналітичними інструментами, які здатні формалізувати результати сучасних процесів капіталотворення.

Список літератури:

1. Дедкова М. Капитализация и ее влияние на экономический рост (на примере непубличных компаний) : автореф. дисс. … канд. экон. наук : спец. 08.00.10. Москва, 2008. 26 с.
2. Хотинская Г. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости компании. *Финансовый менеджмент*. 2006. № 4. С. 26–30.
3. Турило А., Турило А. Система критеріїв і показників оцінювання капіталізації підприємств в процесі інноваційного розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 1 (151). С. 233–239.
4. Машьянова Е. Методологические подходы к оценке уровня капитализации страхових компаний. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2012. Т. 25 (64). № 1. С. 100–107.
5. Буханець В. Дослідження сучасних методологічних підходів до оцінювання капіталізації промислових підприємств. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 136–147.
6. Kramer J.K., Pushner G. An Empirical Analysis of Economic Value Added as a Proxy for Market Value Added. *Financial Practice and Education*. 1997. Vol. 7. No. 1. P. 41–49.
7. Ивашковская И. Стратегический финансовый анализ: концепции. Москва : Бизнес Элайнмент, 2012. 154 с.
8. Капитализация предприятий: теория и практика : монография / под. ред. И. Булеева, Н. Брюховецкой. Донецк : НАН Украины, Институт экономики промышленности ; ДонУЭП, 2011. 328 с.
9. Мендрул О. Управління вартістю підприємства : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2011. 538 с.
10. Теплова Т. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий : монография. Москва : Вершина, 2007. 272 с.
11. Бухвалов А., Волков Д. Исследование зависимости между фундаментальной ценностью и рыночной капитализацией российских компаний. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент*. 2005. № 1. С. 26–44.
12. Гинда С. Макроекономічна оцінка інтелектуальної капіталізації економіки України. *Науковий журнал Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій*. 2017. Вип. 22. С. 31–36.
13. Шевчук Н., Германчук М., Швиданенко В. Оцінювання капіталоутворення на основі VBM-моделей. *Стратегія економічного розвитку України*. 2017. № 40. С. 175–184.
14. Shevchuk N., Terentieva O., Klymenko S., Hmyria V. Management aspects of capitalization in modern conditions of enterprise activities. *Bulletin of the National academy of sciences of the Republic of Kazakhstan*. 2019. № 4. P. 85–89.
15. Турчинова Ю. Оцінювання та забезпечення досягнення економічних результатів діяльності підприємства (за матеріалами машинобудівних підприємств України) : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Київ, 2018. 20 с.

References:

1. Dedkova M. (2008) Kapitalizaciya i ee vliyanie na ekonomicheskij rost (na primere nepublichnyh kompanij) [Capitalization and its impact on economic growth (for example, non-public companies)] (PhD Thesis), Moskva : Russian State University of Tourism and Service.
2. Hotinskaya G. (2006) Kapitalizaciya kak faktor ukrepleniya finansovoj ustojchivosti kompanii [Capitalization as a factor in strengthening the financial stability of the company]. *Finansovyj menedzhment*, no. 4, pp. 26–30.
3. Turylo A., Turylo A. (2014) Systema kryteriiv i pokaznykiv otsiniuvannia kapitalizatsii pidpryiemstv v protsesi innovatsiinoho rozvytku [The system of criteria and indicators for evaluating the capitalization of enterprises in the process of innovative development]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (151), pp. 233–239.
4. Mash'yanova E. (2012) Metodologicheskie podhody k ocenke urovnya kapitalizacii strahovih kompanij [Methodological approaches to assessing the level of capitalization of insurance companies]. *Vcheni zapiski Tavrijs'kogo nacional'nogo universitetu imeni V.I. Vernads'kogo. Seriya: Ekonomika i upravlinnya*, vol. 25 (64), no. 1, pp. 100–107.
5. Bukhanets V. (2015) Doslidzhennia suchasnykh metodolohichnykh pidkhodiv do otsiniuvannia kapitalizatsii promyslovykh pidpryiemstv [Research of modern methodological approaches to the estimation of capitalization of industrial enterprises]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 36, pp. 136–147.
6. Kramer J.K., Pushner G. (1997) An Empirical Analysis of Economic Value Added as a Proxy for Market Value Added. *Financial Practice and Education*, vol. 7, no. 1, pp. 41–49.
7. Ivashkovskaya I. (2012) *Strategicheskij finansovyj analiz: koncepcii* [Strategic Financial Analysis: Concepts]. Moskva : Biznes Elajnment (in Russian).
8. Buleev I., Bryuhoveckaya N. (2011) *Kapitalizaciya predpriyatij: teoriya i praktika: monografiya* [Capitalization of enterprises: theory and practice: monograph]. Doneck : NAN Ukrainy, In-t ekonomiki prom-sti ; DonUEP (in Russian).
9. Mendrul O. (2011) *Upravlinnia vartistiu pidpryiemstva: navchalnyi posibnyk* [Enterprise value management]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
10. Teplova T. (2007) *Investicionnye rychagi maksimizacii stoimosti kompanii. Praktika rossijskih predpriyatij : monografiya* [Investment leverage to maximize company value. The practice of Russian enterprises : a monograph]. Moskva : Vershina (in Russian).
11. Buhvalov A., Volkov D. (2005) Issledovanie zavisimosti mezhdu fundamental'noj cennost'yu i rynochnoj kapitalizaciej rossijskih kompanij [Investigation of the relationship between fundamental value and market capitalization of Russian companies]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ser. 8: Menedzhment*, no. 1, pp. 26–44.
12. Hynda S. (2017) Makroekonomichna otsinka intelektualnoi kapitalizatsii ekonomiky Ukrainy [Macroeconomic assessment of intellectual capitalization of the Ukrainian economy]. *Naukovyi zhurnal Prychornomorskoho naukovo-doslidnoho instytutu ekonomiky ta innovatsii*, no. 22, pp. 31–36.
13. Shevchuk N., Hermanchuk M., Shvydanenko V. (2017) Otsiniuvannia kapitaloutvorennia na osnovi VBM-modelei [Estimation of capital formation on the basis of VBM-models]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 40. pp. 175–184.
14. Shevchuk N., Terentieva O., Klymenko S., Hmyria V. (2019) Management aspects of capitalization in modern conditions of enterprise activities. *Bulletin of the National academy of sciences of the Republic of Kazakhstan*, no. 4, pp. 85–89.
15. Turchynova Yu. (2018) Otsiniuvannia ta zabezpechennia dosiahnennia ekonomichnykh rezultativ diialnosti pidpryiemstva (za materialamy mashynobudivnykh pidpryiemstv Ukrainy) [Estimation and maintenance of achievement of economic results of activity of the enterprise (on materials of machine-building enterprises of Ukraine)] (PhD Thesis), Kyiv : Vadim Hetman National Economic University of Kiev.

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ ОЦЕНИВАНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлены результаты расширенной трактовки содержания капитализации предприятия. Аргументирована целесообразность содержательных новаций, представлена их формализация. Имплементированы современные положения теории экономической ценности в концепцию расширенного содержания капитализации предприятия, что позволило аргументировать целесообразность процессно-результирующего оценивания капитализации не только в стоимостном аспекте. Доказано, что системы соответствующих критериев и показателей должны охватывать результатную составляющую капиталообразования в категориях не только фундаментальной и рыночной ценности, но и производственной, потребительской, репутационной, культурно-корпоративной и другой ценности. Актуализирована целесообразность построения системы аналитических индикаторов капитализации на основе смешанной системы показателей, которые позволят формализовать ценностные результирующие аспекты капиталообразования не только на основе денежных измерений.

Ключевые слова: *капитализация, экономические результаты, экономическая ценность, ресурсы, капитал, возможности.*

DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL PRINCIPLES FOR ESTIMATING ENTERPRISE CAPITALIZATION

In modern scientific research there is no single scientific position on the content of the capitalization of the enterprise, which causes the existence of divergences and approaches to its evaluation. In addition, the contemporary post-industrial context has directly influenced the specifics of capital formation processes and outcomes, broadening the meaningful field of its research, which has actualized the need to develop an appropriate conceptual framework for capitalization valuation. The research is based on the results of a critical analysis of existing scientific approaches to the definition and evaluation of enterprise capitalization, as well as their combination with the main conclusions of modern theory of economic value. The conceptual provisions of enterprise capitalization are evolving in accordance with the development of the theoretical basis for determining the enterprise capitalization. The modern substantive nature of enterprise capitalization is revealed in the aspect of transformation of business environment opportunities into resources, which in the process of their activation are transformed into streams of value for all stakeholders. In addition to the extended process chain of capital formation, a new approach is to investigate the value nature of capitalization results, which are considered on the basis of a ternary invariant structure of economic value, represented by the interconnection of such components as utility, content, value, value (price/cost). The implementation of modern provisions of the theory of economic value in the concept of the expanded content of the capitalization of the enterprise made it possible to argue the feasibility of a cost-effective assessment of capitalization, not only in terms of value. Criterion and metric systems should cover the resultant component of capital formation not only in the categories of fundamental and market value, but also in production, consumer, reputation, cultural and corporate, etc. Such a meaningful context actualizes the need for the formation of indicator systems on the basis of which certain types of values are assessed. However, the calculation of these metrics should not necessarily be based on monetary measurements. It is advisable to form systems of analytical indicators on the basis of mixed systems of indicators, and the use of the standardization method will allow bringing them to the juxtaposed form. The practical value of the scientific results obtained is to ensure the growth of the information and analytical level of managerial, which are accepted by value criteria. The operationalization of the conceptual provisions presented will allow expanding the range of criteria and systems of analytical indicators on the basis of which modern business analytics are built. It will allow taking into account the specifics of economic value as a result of capitalization processes in the enterprise.

Key words: *capitalization, economic results, economic value, resources, capital, opportunities.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-14

УДК 005.412:658.114–043.86

Ольшанський О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Olshanskiy Oleksandr
Kharkiv State University Food Technology and Trade

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ДИНАМІЧНОЇ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Статтю присвячено розробленню методики розрахунку динамічної моделі сталого розвитку підприємства торгівлі. Запропонований у роботі розрахунок динамічної моделі сталого розвитку повинен служити точкою відліку під час оцінки фактичного режиму функціонування підприємства торгівлі, орієнтиром у прийнятті стратегічних, управлінських і фінансових рішень у практичній діяльності. Узагальнююча оцінка режиму функціонування господарської системи підприємства торгівлі характеризує ступінь її наближення до ідеалу і не залежить від досягнутих у минулому результатів. Це свого роду стратегічна оцінка, оскільки вона показує рівень досягнення стратегічних цілей економічного розвитку, закладених у динамічну модель еталонного режиму функціонування системи управління підприємством торгівлі. З огляду на це, необхідно зазначити, що показники розрахованої динамічної моделі сталого розвитку підприємства торгівлі можуть бути співвіднесені з відповідними об'єктами бізнес-процесів із метою подальшого ранжирування й удосконалення останніх у рамках механізму процесного управління підприємством торгівлі.

Ключові слова: *методика, розрахунок, модель, процесне управління, сталий розвиток, підприємство торгівлі.*

Постановка проблеми. Сьогодні можна констатувати неможливість створення на практиці універсальних рішень щодо забезпечення узгодження елементів механізму процесного управління зі стратегічними пріоритетами торговельного підприємства. Даний факт пояснюється наявністю інституційних, галузевих,

а також індивідуальних особливостей менеджменту підприємств торгівлі. Водночас вирішення даної проблеми можливе для груп підприємств зі схожими стратегічними пріоритетами і системами менеджменту, особливо це стосується торговельних мереж. Такі групи господарюючих суб'єктів можуть бути виділені за галузевою ознакою.

Запропонований у цьому дослідженні підхід до погодження механізму процесного управління зі стратегічними пріоритетами торговельного підприємства ґрунтується на формуванні системи збалансованих показників підприємств, які зіставляються з об'єктами бізнес-процесів, задіяних для досягнення поставлених цілей, і під час розроблення методів оцінки рівня досягнення останніх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугують наукові праці та практичні розробки закордонних та вітчизняних учених, присвячених проблемам економіко-математичного моделювання. Елементи методики розрахунку динамічної моделі сталого розвитку підприємства розглянуто у працях І. Сироєжіна, М. Тинберхена, Х. Боса, Н. Погостинської, Ю. Погостинського, Н. Савинської. У роботах з економіко-математичного моделювання, наприклад роботах І. Сироежіна [1] та М. Тинберхена [2], із середини XX ст. під час створення економічних моделей використовувався метод експертних оцінок, а також математико-статистичні прийоми. Водночас автори відзначали суттєві недоліки обох підходів. Так, у роботі [2, с. 8] показано, що «за всієї важливості і необхідності використання методу експертних оцінок … він страждає принаймні двома недоліками. В основі цього методу лежать досвід і «ділова інтуїція» фахівця-експерта, який проводить оцінку, тобто чинники значною мірою залежать від суб'єктивних уявлень даної особи. Активне використання цього методу нині зумовлено тим, що математико-статистичні прийоми слабко використовуються на практиці, тому що погано взаємодіють зі специфікою макромоделей відтворення».

Формулювання цілей статті. Мета роботи полягає у розробленні методики розрахунку динамічної моделі сталого розвитку підприємства торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Побудова динамічної моделі сталого розвитку базується на моделюванні режиму функціонування і розвитку даної господарської системи як такого способу оцінки (вимірювання), який дає змогу з'єднати різноманітність і умови прийнятих рішень, характеристики невизначеності діяльності господарської системи з різноманітністю кінцевих результатів, із характеристиками і властивістю невизначеності результатів функціонування даної господарської системи. Ідея побудови динамічних моделей для формування ефективного режиму реалізації функцій системи вперше була висловлена у роботах професора І.М. Сироежіна й отримала розвиток у роботах із теорії організаційно-економічних вимірів [2; 3]. Суть методу полягає у такому.

Діяльність будь-якої господарської системи являє собою вибір і реалізацію довільного набору зв'язків із безлічі потенційно можливих, а також підтримання або розриву вже існуючих зв'язків. Безліч реалізованих зв'язків під час переходу системи з одного стану до іншого характеризується поняттям «режим діяльності». У кожен момент часу господарський об'єкт може знаходитися в одному з двох станів (режимів): режимі функціонування (стабільний набір зв'язків) і режимі розвитку (набір зв'язків, що змінюється).

Режим діяльності господарської системи може бути представлений певною кількістю економічних показників. Із кожним конкретним режимом можна зіставити певні значення показників або (з урахуванням вимоги порівнянності і необхідності включення елементів динаміки) темпи зростання (приросту) показників.

Використовуючи ранжування показників за темпами зростання, можна побудувати такий порядок, який здатний сформувати вимоги до найкращого режиму діяльності й може виступати у ролі еталона. Такий порядок має назву нормативної системи показників, тобто являє собою систему показників, упорядкованих за темпами зростання так, що підтримка цього порядку на тривалому проміжку часу забезпечує найкращий режим функціонування господарської системи.

Нормативна система показників – модель еталонного режиму функціонування господарської системи. Будь-який фактичний порядок показників можна порівняти з нормативним шляхом розрахунку між ними коефіцієнта рангової кореляції.

Спрямованість підприємства на підвищення його ефективності й стійкості може бути описана за допомогою розроблення певних цільових установок. При цьому слід відзначити вимогу розгляду підприємства як динамічної системи, що призводить до необхідності формулювати не «мети-стану», а «мети-напряму», наприклад «скорочувати чисельність» або «збільшувати оборотні кошти». У зв'язку із цим формулювання мети господарської політики підприємства не вимагає встановлення (на першому етапі прийняття рішень) абсолютних рівнів показників, більше того, не є необхідним і встановлення заходів їх руху (темпів зростання). Цільові установки можуть бути отримані шляхом упорядкування показників стану і результатів діяльності підприємства. Мета управління буде полягати у підтриманні даного порядку. Шляхом цілеспрямованого конструювання та контролю динаміки показників можна не тільки визначити напрямок руху господарської системи, а й управляти цим рухом для досягнення визначених цілей.

Очевидно, що критерії для вибору вимог до найкращого режиму діяльності можуть бути різними. Зокрема, таким критерієм може виступати підтримка (зростання) сталого розвитку підприємства.

Розроблені моделі сталого розвитку повинні служити точкою відліку під час оцінки фактичного режиму функціонування підприємства, орієнтиром у прийнятті стратегічних управлінських і фінансових рішень.

Принцип порівняності вимагає побудови такої кількісної моделі, яка б дала змогу порівнювати два будь-яких режими діяльності підприємства між собою. Режими пропонується порівнювати на основі розрахунку такої інтегральної оцінки [4]:

$$E = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{n} m_i}{n(n-1)}, \quad (1)$$

де: E – оцінка режиму функціонування господарської системи;

n – число показників у динамічній моделі сталого розвитку;

m_i – кількість інверсій у фактичному порядку для показника, що має і-й ранг (займає і-те місце) у динамічній моделі:

$$m_i = \sum_{j=1}^{n} a_{ij},$$

де: a_{ij} – змінна, що показує наявність/відсутність у фактичному впорядкуванні показників бінарного відношення «швидше» між і-м j-м показниками, встановленого у нормативі (i=1, …, n; j=1, …, n):

a_{ij} =1, якщо $r_i > r_j$ при i < j;

a_{ij} = -1, якщо $r_i < r_j$ при i > j;

0 – в інших випадках,

де r_i і r_j – ранги і-го j-го показників у фактичному впорядкуванні.

Якщо позначимо суму інверсій у реальному порядку показників (P) відносно нормативного порядку (H), заданого у динамічній моделі $\left(\sum_{i=1}^{n} m_i\right)$ у вигляді M(P, H), то вираз (1) можна представити у вигляді формули:

$$E = 1 - \frac{M(P,H)}{n(n-1)} \quad (2)$$

Оцінка E варіюється від 0 до 1. Збіг фактичного і заданого нормативного порядку показників свідчить про абсолютний рівень реалізації економічної стратегії підприємства, яка спрямована на забезпечення його максимальної стійкості. При цьому всі нормативно задані співвідношення темпів зростання показників фактично виконуються, а E=1.

Фактичний порядок показників, протилежний еталонному, дає оцінку E=0. Чим ближче оцінка знаходиться до одиниці, тим найбільша частка заданих нормативних співвідношень між показниками реалізується у господарській діяльності підприємства.

Узагальнююча оцінка режиму функціонування господарської системи E характеризує ступінь наближення до ідеалу і не залежить від досягнутих у минулому результатів. Це свого роду стратегічна оцінка, оскільки вона показує рівень досягнення стратегічних цілей економічного розвитку, закладених у динамічну модель еталонного режиму функціонування господарської системи.

Під час побудові динамічних моделей сталого розвитку можливі кілька способів ранжирування показників і побудови нормативного режиму:

– якісний аналіз показників та їх порядків;

– побудова динамічних моделей сталого розвитку на основі конструктивного уявлення системи та режиму її діяльності;

– попарне порівняння показників і побудова матриці домінування;

– побудова динамічних моделей сталого розвитку на основі моделі «творчого профілю».

Загалом можна виділити такі основні етапи побудови еталонного (нормативного) упорядкування показників [5]:

1) визначення динамічної моделі сталого розвитку у дослідженні системи управління підприємством;

2) виявлення функції і цілей системи управління;

3) відбір системи показників, які відображають рівень реалізації функції та цілей системи управління;

4) побудова еталонного впорядкування показників з урахуванням пріоритетності їх зростання для досягнення цілей функціонування господарської системи.

Зазвичай розглядаються два види нормативів – лінійний і нелінійний, які відображають відповідні порядки зростання показників: тип упорядкування визначається залежно від цілей аналізу й особливостей даної системи [6].

У практичних розрахунках динамічна модель сталого розвитку частіше задається саме у вигляді матриці нормативних співвідношень темпів зростання показників, тобто у вигляді матриці ENxN, елементи якої визначаються за такої умови:

$$e_{ij} = \begin{cases} +1 \leftrightarrow T_i > T_j; \\ -1 \leftrightarrow T_J > T_i; \\ 0 \leftrightarrow T_j \,?\, T_i, \end{cases}$$

де: Ti, Tj – темпи зростання показників і та j;

Ti>Tj – нормативний порядок темпів зростання;

Ti ? Tj – нормативне співвідношення не встановлено.

Зауваження 1. Очевидно, що елементами головної діагоналі цієї матриці є нулі. Крім того, елементи, симетричні відносно головної діагоналі, у сумі дають 0.

Зауваження 2. Із погляду розрахунків уведення у матрицю динамічної моделі сталого розвитку одиниць зі знаком «мінус» не впливає на підсумок розрахунків, збільшуючи обсяг рахункових операцій. Але з погляду наочності їх присутність виправдана.

Зауваження 3. Кожному елементу матриці динамічної моделі сталого розвитку відповідає коефіцієнт відношення значень першого показника щодо другого. Таким чином, елементи динамічної моделі сталого розвитку можна трактувати як установлення відповідних коефіцієнтів нормативного зростання (1), нормативного падіння (-1) або байдужості до нього (0).

Зауваження 4. Формально динамічна модель сталого розвитку є бінарне відношення на великій кількості показників. Дане відношення може:

– задовольняти умові транзитивності (A > B ∪ B > > C → A > C);

– не суперечити йому (A > B ∪ B > C за A, яке не рівняється з C);

– суперечити йому (A > B ∪ B > C, але C > A).

Будемо називати динамічну модель сталого розвитку транзитною у перших двох випадках, при цьому перший випадок назвемо повною транзитивністю. Для того щоб розрахувати оцінки за динамічною моделлю сталого розвитку, для кожного аналізованого періоду t ∈ [0; T] будується матриця фактичних співвідношень темпів (зростання показників) F^t_{NxN}, елементи якої визначаються за умови:

$$f_{ij}^t = \begin{cases} +1 \leftrightarrow T_i > T_j; \\ -1 \leftrightarrow T_j > T_i \; для \; \forall t; \\ 0 \leftrightarrow T_j \, ? \, T_i, \end{cases}$$

Розрахунок оцінок динамічної моделі сталого розвитку ґрунтується на ідеї підрахунку числа інверсій між порядками темпів. Під інверсією розуміється зміна рангу темпу в одному порядку щодо іншого.

Для кожного аналізованого періоду t ≤ [0; T] будується матриця збігів «не інверсій» фактичного і еталонного співвідношень темпів BtNxN, елементи якої визначаються за умови:

$$b_{ij}^t = \begin{cases} 1 \leftrightarrow \begin{vmatrix} e_{ij} = +1 Y \int_{ij}^t = +1 \\ \text{або} \, e_{ij} = -Y \int_{ij}^t = -1 \, \text{для} \, \forall t; \end{vmatrix} \\ 0 \leftrightarrow \textit{у інших випадках} \end{cases}$$

Зауваження 5. Питання щодо вибору рівностей (F_{ij}=±1) або нерівностей ($F_{ij} \geq 0$ або ≤ 0) у формулі визначення елементів матриці B залишається відкритим. Однак під час практичних розрахунків випадки рівності темпів зростання показників надзвичайно рідкісні, тому вирішення цього питання має скоріше методичний характер.

Сума елементів матриці B дорівнює числу виконаних (в аналізованому періоді) нормативних співвідношень темпів. Оскільки число встановлених нормативних співвідношень дорівнює сумі по модулю елементів матриці динамічної моделі сталого розвитку, то оцінку стійкості можна розрахувати як частку виконаних нормативних співвідношень у загальній кількості встановлених:

$$E^t = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N b_{ij}^t}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N \left| e_{ij} \right|} \, \text{для} \, \forall t, E \in [0;1]. \qquad (3)$$

Висновки. У процесі проведеного дослідження запропоновано методику розрахунку динамічної моделі сталого розвитку підприємства торгівлі. Розроблена динамічна модель сталого розвитку повинна служити точкою відліку під час оцінки фактичного режиму функціонування підприємства торгівлі, орієнтиром у прийнятті стратегічних управлінських і фінансових рішень на практиці. Узагальнююча оцінка режиму функціонування господарської системи підприємства торгівлі характеризує ступінь її наближення до ідеалу і не залежить від досягнутих у минулому результатів. Це свого роду стратегічна оцінка, оскільки вона показує рівень досягнення стратегічних цілей економічного розвитку, закладених у динамічну модель еталонного режиму функціонування системи управління підприємством торгівлі.

Список літератури:

1. Сыроежин И.М. Планомерность. Планирование. План: теоретические очерки. Москва : Экономика, 1986. 248 с.

2. Тинбэрхэн Я., Бос Х. Математические модели экономического роста. Москва : Прогресс, 1967. 174 с.

3. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. Системный подход в экономико-математическом моделировании. Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 1999. 74 с.

4. Савинская Н.А. Риски и устойчивость предприятия. Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 1999. 99 с.

5. Ольшанський О.В., Ткаченко О.П. Систематизація наукових проблем процесного управління підприємствами торгівлі. *Інтелект XXI*. 2019. № 3. С 83–87.

6. Ольшанський О.В. Процесне управління підприємствами у сучасних організаційно-економічних концепціях. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 4(72). Ч. 2. С. 71–77.

References:

1. Syroezhin I. M. (1986). Planomernost’. Planirovanie. Plan: teoreticheskie ocherki [Regularity. Planning. Plan: theoretical essays]. Moscow. : Ekonomika. 248 p.

2. Tinberkhen Ya., Bos X. (1967). Matematicheskie modeli ekonomicheskogo rosta [Mathematical Models of Economic Growth]. Moscow. : Progress. 174 p.

3. Pogostinskaya N. N., Pogostinskiy Yu. A. (1999). Sistemnyy podkhod v ekonomiko-matematicheskom modelirovanii [System approach in economic and mathematical modeling]. SPb. : SPbGUEF. 74 p.

4. Savinskaya N. A. (1999). Riski i ustoychivost’ predpriyatiya [Enterprise Risks and Sustainability]. SPb. : SPbGUEF. 99 p.

5. Olshanskiy O. V. Tkachenko O. P. (2019).Systematyzacija naukovykh problem procesnogho upravlinnja pidpryjemstvamy torghivli [The systematization of the scientific problems of trading companies’ process management]. *Intelekt XXI*. No 3. pp. 83-87.

6. Olshanskiy O. V. (2019). Procesne upravlinnja pidpryjemstvamy u suchasnykh orghanizacijno-ekonomichnykh koncepcijakh [The process management of companies in modern organizational and economic concepts]. *Problemy systemnogho pidkhodu v ekonomici*. No 4 (72). Ch. 2. pp. 71-77.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ДИНАМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

В статье предложена методика расчета динамической модели устойчивого развития предприятия торговли. Предложенная в работе динамическая модель устойчивого развития должна служить точкой отсчета при оценке фактического режима функционирования предприятия торговли, ориентиром при принятии управленческих и финансовых решений в практической деятельности. Обобщенная оценка режима функционирования хозяйственной системы предприятия торговли характеризует степень ее приближения к идеалу и не зависит от достигнутых в прошлом результатов. Это своего рода стратегическая оценка, так как она показывает уровень достижения стратегических целей экономического развития, заложенных в динамическую модель эталонного режима функционирования системы управления предприятием торговли. Учитывая это, необходимо отметить, что показатели динамической модели устойчивого развития предприятия торговли могут быть соотнесены с соответствующими объектами бизнес-процессов с целью дальнейшего ранжирования и усовершенствования последних в рамках механизма процессного управления предприятием торговли.

Ключевые слова: *методика, расчет, модель, процессное управление, устойчивое развитие, предприятие торговли.*

THE METHODOLOGY OF THE TRADE COMPANY'S DYNAMIC MODEL OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT ESTIMATE

The article is devoted to the development of a method for estimating a dynamic model of a trade company's sustainable development. Building a dynamic model of sustainable development is based on modeling the mode of operation and development of a given economic system as such a method of assessment (measurement), which allows to combine the diversity and conditions of the decisions taken, the characteristics of the uncertainty of the economic system with the variety of end results, with the characteristics and properties of uncertainty of functioning of this economic system. The mode of activity of the economic system may be represented by a certain number of economic indicators. Certain values of indicators or rates of growth (or increments) can be correlated with the certain mode. The approach offered in this study concerning the matching of the process management mechanism with the strategic priorities of a trading enterprise is based on the formation of a system of balanced company's indicators that are correlated with the business process objects involved in achieving the set goals and in developing the methods for assessing the level of the achievement of the latter. The general assessment of a trade company's operating business characterizes its level of approach to the ideal and doesn't depend on the results gained in the past. This is a kind of a strategic estimate because it shows the level of the strategic targets of the economic development set inside the dynamic model of the template mode of a trade company's management system functioning. The methods of estimating the trade company's sustainable development dynamic model has been offered as a result of this research. The developed sustainable development model must act as a starting point when estimating the trade company's actual operation mode, the direction when taking management and financial decisions. The general assessment of a trade company's operating business characterizes its level of approach to the ideal and doesn't depend on the results gained in the past. This is a kind of a strategic estimate because it shows the level of the strategic targets of the economic development set inside the dynamic model of the template mode of a trade company's management system functioning.

Key words: *methodology, calculation, model, process management, sustainable development, trade company.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-15

УДК 339.138:331

Пряхіна К.А.
кандидат економічних наук,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Pryakhina Kateryna
Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi National University

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті детерміновано проблему забезпечення персоналом машинобудівних підприємств шляхом імплементації маркетингового підходу. Доведено необхідність формування комплексного механізму маркетингу персоналу на машинобудівних підприємствах. Запропоновано механізм, який складається з таких етапів: перший етап – проведення діагностики забезпечення персоналом підприємства; другий етап – визначення потреби у персоналі відповідно до портфелю замовлень; третій етап – процес приведення у відповідність професійно-кваліфікаційних якостей персоналу до потреб згідно з портфелем замовлень. Розрахунок потреби у персоналі показано на прикладі ПрАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (ПрАТ «КВБЗ»). Обґрунтовано потребу у навчанні, яка виникне після приведення у відповідність наявного персоналу до потреби.

Ключові слова: *маркетинг персоналу, професійно-кваліфікаційна відповідність, портфель замовлень, дискретний підхід, мобільна полівалентність, машинобудівні підприємства.*

Постановка проблеми. Процеси глобалізації й інтернаціоналізації світової економіки призводять до загострення конкурентних відносин на будь-яких ринках, у тому числі на ринку продукції машинобудування, який нині стає дійсно глобальним. Сьогодні ми спостерігаємо поступовий спад виробництва в машинобудівній галузі, що відбувається під впливом цілого комплексу зовнішніх і внутрішніх протиріч. Завдання відновлення та модернізації вітчизняних машинобудівних підприємств вимагають відповідного забезпечення персоналом, яке відповідало б, з одного боку, виробничим цілям підприємства, а з іншого – задовольняло потреби здобувачів вакансій на ринку праці. З огляду на існуючі проблеми у забезпеченні персоналом машинобудівних підприємств (старіння кадрів, нестача кваліфікованих кадрів, регіональна та міжнародна міграція робочої сили), саме такий дуальний підхід є найбільш обґрунтованим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетинговому підходу до управління персоналом особливу увагу на сучасному етапі розвитку приділяють Ю. Богоявленська [1], Ю. Горяйнова [2], Р. Дідора [3], В. Кармазін [4], Ю. Кропивка [5], Г. Олійник [1], які застосовують маркетинг персоналу як інструмент розвитку підприємств. Н. Бородкіна, О. Крушельницька виокремлюють кадровий маркетинг у системі управління персоналом [6]. А. Никоненко застосовує маркетинговий інструментарій щодо визначення вимог до персоналу [7]. Незважаючи на значну різноманітність і масштабність досліджень проблеми, сучасні економічні умови потребують розроблення комплексного підходу до забезпечення персоналом машинобудівних підприємств на засадах імплементації маркетингу. Суть підходу полягає у визначенні персоналу як одного з видів ресурсів.

Формулювання цілей статті. Головною метою дослідження є формування й упровадження механізму маркетингу персоналу на машинобудівних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. За умов зростання безробіття та загострення конкурентної боротьби на ринку праці досягти результативності у забезпеченні персоналом можливо лише завдяки використанню принципів маркетингу, оскільки основна проблема для потенційних працівників полягає у тому, щоб отримати необхідну професію і спеціальність, яку можливо застосувати на ринку праці. Згідно з традиційним маркетингом, товар є головним елементом комплексу. Концепція традиційного маркетингу основана на досягненні мети за точного визначення потреб цільових ринків та забезпечення їх задоволеності порівняно з конкурентами ефективнішими і продуктивнішими способами [4, с. 169]. Отже, маркетинговий підхід передбачає, що професія і кваліфікація одночасно є характеристиками як потреб із боку роботодавців, так і пропозиції з боку робітників.

Більшість науковців визначає маркетинг персоналу як управлінську діяльність, яка націлена на визначення потреби. Проте сучасна ситуація на ринку праці та освітніх послуг вимагає від машинобудівних підприємств більш комплексного механізму маркетингу персоналу (рис. 1).

Рис. 1. Механізм маркетингу персоналу машинобудівних підприємств

Відповідно до запропонованого механізму, перший етап передбачає діагностику, яка включає аналіз відповідності персоналу виробничо-господарській діяльності підприємства та складається з дев'яти процедур. Другий етап діагностики – синтез типів посад за ознакою руху персоналу підприємства, передбачає наявність восьми процедур. Третім етапом діагностики є оцінка професійно-кваліфікаційної відповідності якостей працівника вимогам роботодавця, яка передбачає сім процедур. У цілому пропонується інструментарій діагностики персоналу підприємства, що передбачає 24 процедури, які є комплементарними та інтерферентними [8, с. 8]. Вибір діагностики обґрунтовується можливістю виявити проблеми в управлінні персоналом та його професійно-кваліфікаційну відповідність, установити причини та сформувати рекомендації щодо їх усунення, враховуючи специфіку машинобудівних підприємств.

Другим етапом механізму є визначення потреби у персоналі згідно з технологічним процесом підприємства. Це можна здійснити за допомогою розрахунку щодо кожної номенклатурної одиниці, що є в портфелі замовлень підприємства. Кожне підприємство має свій портфель замовлень, що потребує унікального ресурсного забезпечення, у тому числі й кадрового. При цьому обсяги виробництва визначаються портфелем замовлень та його якісним наповненням. З огляду на це, розглянемо номенклатуру ПрАТ «КВБЗ» станом на 2019 р. (табл. 1) [9].

Табл. 1 свідчить про наявність розгалуженої номенклатури підприємства і складається з 12 видів промислової продукції, що містить 30 моделей і 58 модифікацій. Найбільше моделей і модифікацій має продукт «вагон-хоппер»: сім моделей та 11 модифікацій. Другий за величиною продукт – «напіввагони», що має три моделі та дев'ять модифікацій.

Портфель замовлень не відображає кадрової політики підприємства, але відображає наповнення виручки від реалізації продукції підприємства. Але для виконання всіх технологічних операцій необхідний персонал. Якщо розглянути процес формування персоналу для забезпечення виконання технологічних операцій на прикладі одного із замовлень, то аналогічно можна прорахувати кількість працівників для інших замовлень.

Наприклад, згідно з технологічною картою, виготовлення контейнерів роликових мод. N100H кількістю 100 шт. містить 598 операцій. Заготівельний період включає 403 операції: холодне штампування, згинання, різання на ножицях і термічну обробку. Складально-зварювальний період включає 195 операцій: механообробна (фрезерування та розточування), очищення та фарбування. Необхідне забезпечення персоналом технологічного процесу виготовлення контейнерів наведене в табл. 2 [9].

Дані табл. 2 показують, що для виконання операцій холодного штампування необхідний один штампувальник третього розряду; згинання – три слюсарі зі скл. м/к третього розряду та вісім – четвертого розряду;

Таблиця 1

Номенклатура ПрАТ «КВБЗ»

Найменування товару	Найменування моделі	Найменування модифікації
Піввагони	Напіввагони	мод.12-7039, 12-7039-01, мод. 12-7023-02, мод. 12-7023, мод.12-7023-01 мод. 12-783, мод.12-764, мод.12-791, мод. 12-7019, мод. 12-757 ЭИ-2
	Спеціалізовані напіввагони	мод. 12-9765
	Кузов напіввагона	тип EAOS
Вагони-хоппери	Вагон-хоппер для перевезення цементу	мод. 19-7075 мод.19-758
	Вагон-хоппер для перевезення зерна	мод. 19-7053, 19-7053-01, 19-7053-02, мод.19-7016, 19-7016-01, мод. 19-7017-03, мод. 19-7017-04, мод. 19-7017-06, мод. 19-765Е
	Вагон-хоппер для перевезення мінеральних добрив	мод. 19-7017, мод. 19-7017-01 мод. 19-7017-05
	Вагон-хоппер для перевезення глинозему	мод. 19-7017-02 мод. 19-765
	Вагон-хоппер-дозатор	мод. 19-789
	Вагон-хоппер для перевезення окатишів	мод. 20-7032
	Комбіновані вагони	мод. 19-795, мод. 19-795-01
Платформа	Вагон-платформа	мод. 13-7043, мод. 13-7024, 13-7024-01, мод. 13-785, мод. 13-785-01 мод. 13-7031Э2
Криті вагони	Критий вагон	мод. 11-7094(11-7094-01), мод. 11-7045, мод. 11-7038
Цистерни	Вагон-цистерна	мод. 15-7076, мод.15-776, мод.15-776-01, мод.15-7015
Контейнер	Контейнер ковшовий	мод. КМ9
	Контейнер роликовий	мод. N100H
	Контейнер грейферного типу	МК-3,2
Вагони пасажирські	Вагони пасажирські купейні, модель 61-779 і модель 61-779	
Вагони швидкісні	Пасажирський дизель-поїзд	ДПКр-2
	Швидкісний двосистемний електропоїзд	
	Швидкісний міжрегіональний потяг локомотивної тяги	
Вагони метро	Головний вагон метро	мод.81-7021, мод.81-7036, мод.81-7080
	Проміжний вагон метро	мод. 81-7081, мод. 81-7022, мод. 81-7037
Ескалатори	Поверховий ескалатор	тип ЕК – 506А1
	Поверховий ескалатор	ЕК – 106
Автогрейдери	Автогрейдери	мод. ДЗк-250-2
Спеціальна інженерна техніка	Траншейний-котлован (барова) машина	КВБЗ-4003
	Напівпричіп автомобільний	КВБЗ-5001

різання на ножицях – два різальники на ножицях третього розряду; термічної обробки – два газорізальники четвертого розряду та один – п'ятого розряду, два слюсарі зі скл. м/к третього розряду та два – четвертого розряду. Для виконання складально-зварювальних операцій другого етапу необхідно 45 електрогазозварників на авт. і напів/а машинах четвертого розряду та 27 слюсарів зі скл. м/к четвертого розряду. Для забезпечення операції механообробки (фрезерування та розточування) необхідно вісім фрезерувальників четвертого розряду та один токар-розточувальник четвертого розряду, для очисних операцій – 12 чистильників металу, виливків і деталей четвертого розряду, для фарбування – три мийники першого розряду та вісім малярів третього розряду. Загалом технологічний процес потребує 125 працівників відповідних професій і кваліфікацій.

Отже, виходячи з технологічної карти одного замовлення, можна порахувати, скільки персоналу, якої професії та кваліфікації необхідно задіяти для виконання операції та на який період. Так, одна людина може виконувати одну й ту саму роботу в різних технологічних операціях, тобто немає необхідності мати штат працівників, оскільки після виконання замовлення підприємством персонал знаходиться на робочому місці, але фактично роботу не виконує, оскільки немає замовлень і підприємство працює не на повну потужність. Тому сучасне управління персоналом повинно орієнтуватися не на номенклатуру підприємства, а на портфель замовлення, оскільки умови господарювання

Таблиця 2

Персонал підприємства для виготовлення 100 шт. контейнера роликового мод. N100H

Технологічна операція	Професійно-кваліфікаційні характеристики		
	Посада	Розряд	Чисельність
Операції заготівельного періоду:			
Холодне штампування	штампувальник	3	1
Згинання	слюсар зі скл.м/к	3 4	3 8
Різання на ножицях	різальник металу на ножицях	3	2
Термічна обробка	газорізальник	4 5	2 1
	слюсар зі скл. м/к	3 4	2 2
Складально-зварювальний період:			
Складально-зварювальні роботи	електрозварник на авт. і напів/а машинах слюсар зі скл. м/к	4 4	45 27
Механообробка (фрезерування та розточка)	фрезерувальник токар-розточувальник	4 4	8 1
Очисні операції	чистильник металу, виливків і деталей	4	12
Фарбування	мийник маляр	1 3	3 8
Усього:			125

передбачають замовлення лише частини продукції, представленої у номенклатурі.

Одним із методів вирішення проблеми щодо розрахунку потреби у персоналі є дискретність. Апробація дискретного підходу можлива шляхом використання імітаційної моделі, яка дає змогу відтворити ситуацію формування портфелю замовлень із різної кількості контрактів [8, с. 12].

Третій етап – процес приведення у відповідність професійно-кваліфікаційних якостей персоналу до потреб згідно з портфелем замовлень, який передбачає моніторинг персоналу. Оскільки на першому етапі було здійснено діагностику персоналу та оцінено професійні та кваліфікаційні характеристики персоналу машинобудівного підприємства, на другому – визначено потребу у кадрах згідно з портфелнм замовлення, постає завдання моніторингу відповідності якостей персоналу потребам відповідно виконанню контрактів змодельованого портфелю замовлень за допомогою критеріїв. Кількісний відображає різницю між наявністю персоналу до потреби, а якісний відбиває різницю між наявністю персоналу, який повною мірою відповідає професійно-кваліфікаційним вимогам роботодавця щодо якостей працівника до потреби.

Після моніторингу необхідно систематизувати посади персоналу за ступенем складності проблеми відповідності, що дасть змогу виявити оригінальність її рішення. Останньою процедурою даного етапу є визначення можливих заходів приведення персоналу у відповідність для машинобудівного підприємства: ротація працівників до роботи на споріднених посадах відповідно до Класифікатора професій, отримання полівалентних кваліфікацій шляхом навчання, мобільна полівалентність працівників зі споріднених професій, де є надлишок, рекрутинг працівників.

Також на рис. 1 зображено взаємозв'язок системи вищої освіти з персоналом підприємства, це також один з елементів механізму, оскільки кожне машинобудівне підприємство у будь-який період функціонування зіштовхується з проблемою навчання або підвищення кваліфікації працівників. За кордоном це називають life long learning, або безперервна освіта протягом життя. Тому цей взаємозв'язок є важливим та обов'язковим у маркетингу персоналу.

Висновки. Раціональний механізм маркетингу персоналу призведе до результативної роботи машинобудівного підприємства. Діагностика персоналу визначить проблеми, які існують у структурі кадрів. Дискретний підхід до кадрового забезпечення дав змогу визначити потребу у кадрових ресурсах відповідно до портфелю замовлень підприємства. Завдяки кількісним і якісним критеріям моніторингу можливо здійснити систематизацію посад. Запропоновані заходи для кожної посади приводять у відповідність якості наявного персоналу до потреби згідно з портфелем замовлень.

Список літератури:

1. Богоявленська Ю.В., Олійник Г.І. Маркетинг персоналу як інструмент розвитку соціальної відповідальності машинобудівних підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2014. № 1. С. 68–75.

2. Горяйнова Ю.С. Маркетинговые исследования спроса и предложения на рынке труда. Научно-технический сборник. 2002. № 44. С. 111–115.

3. Дідора Р.О. Маркетингові дослідження ринку праці як об'єкта забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами. Scientific world. 4 с. URL : https://www.sworld.com.ua/konfer27/67.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

4. Кармазін В.А., Пермінова О.О. Маркетинг персоналу як фактор реалізації кадрової стратегії підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. Вип. 20. Ч. 1. С. 168–175.

5. Кропивка Ю.Г. Етимологія категорії «маркетинг персоналу» у сучасних умовах господарювання. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». 2011. №. 1. С. 155–160.

6. Бородкіна Н.О., Крушельницька Н.О. Кадровий маркетинг у системі управління персоналом. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2010. Вип. 3(53). Ч. 1. С. 229–230.

7. Никоненко А.В. Маркетингові засади кадрового забезпечення підприємств харчової промисловості : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Київ, 2015. 22 с.

8. Пряхіна К.А. Модернізація кадрового забезпечення машинобудівних підприємств : автореф. дис. … канд. економ. наук : 08.00.04. Кременчук, 2018. 24 с.

9. Офіційний сайт ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод». URL : http://test.kvsz.com/index.php/ua (дата звернення: 03.09.2019).

References:

1. Bogojavlencka Yu.V., Olyinyk G.V. (2014) Marketing personalu yak instrument rozvitku socialnoyi vidpovidalnosti mashinobudivnih pidpriyemstv [Personnel marketing as a tool for development of social responsibility of machine-building enterprises] Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Series Economic Sciences. № 1. pp. 68-75.

2. Goraynova Yu.S. (2002) Marketingovye issledovaniya sprosa i predlozheniya na rynke truda [Marketing research of supply and demand in the labor market] Scientific and Technical Collection. № 44. pp. 111-115.

3. Didora R.O. Marketingovi doslidzhennya rinku praci yak ob'yektu zabezpechennya pidpriyemstva kvalifikovanimi kadrami [Marketing studies of the labor market as an object of providing the company with qualified personnel] Scientific world. pp. 4. Available at: https://www.sworld.com.ua/konfer27/67.pdf (accessed 3 September 2019).

4. Karmazin V.A., Perminova O.O. (2011) Marketing personalu yak faktor realizaciyi kadrovoyi strategiyi pidpriyemstva [Personnel marketing as a factor of realization of the personnel strategy of the enterprise] Scientific papers of Kirovograd National Technical University. Economic sciences.vol. 20, part 1. pp. 168-175.

5. Kropyvka Yu.G. (2011) Etimologiya kategoriyi marketing personalu u suchasnih umovah gospodaryuvannya [Etymology of the category of marketing personnel in modern conditions of management] Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade. Series: Economic Sciences. №. 1. pp. 155-160.

6. Borodkina N.O, Krushelnytska N.O. (2011) Kadrovij marketing v sistemi upravlinnya personalom [Personnel marketing in the personnel management system]. Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences. vol. 3 (53), part. 1. pp. 229–230.

7. Nykonenko A.V. (2015) Marketynhovi pryntsypy zabezpechennia personalom pidpryiemstv kharchovoi promyslovosti [Marketing principles of staffing of food industry enterprises]: PhD (Econ) work, 08.00.04 Economics and Management of Enterprises. Kyiv, 22 p.

8. Pryakhina K.A. (2018) Modernizatsiia kadrovoho zabezpechennia mashynobudivnykh pidpryiemstv [The Modernization of Staffing at the Machine-Building Enterprises] : PhD (Econ) work, 08.00.04 Economics and Management of Enterprises. Kremenchuk, 24 p.

9. Ofitsiinyi sait PrAT «Kriukovskyi vahonobudivnyi zavod» [Official site of JSC "Kryukov Wagon Works"]. Available at: http://test.kvsz.com/index.php/ua (accessed 3 September 2019).

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье детерминирована проблема обеспечения персоналом машиностроительных предприятий путем имплементации маркетингового подхода. Доказана необходимость формирования комплексного механизма маркетинга персонала на машиностроительных предприятиях. Предложен механизм, который состоит из следующих этапов: первый этап – проведение диагностики обеспечение персоналом; второй этап – определение потребность в персонале в соответствии с портфелем заказов; третий этап – процесс приведения в соответствие профессионально-квалификационных качеств персонала к нуждам согласно портфелю заказов. Расчет потребности в персонале показан на примере ЧАО «Крюковский вагоностроительный завод». Обоснована необходимость в обучении, которая возникнет после приведения в соответствие имеющегося персонала к потребности.

Ключевые слова: *маркетинг персонала, профессионально-квалификационное соответствие, портфель заказов, дискретный подход, мобильная поливалентность, машиностроительные предприятия.*

PERSONNEL MARKETING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article determines the problem of staffing machine-building enterprises with implementation of marketing approach. The necessity of forming a complex mechanism of marketing of personnel at machine-building enterprises is proved. The mechanism is proposed, which consists of the following stages: the first stage is the diagnostics of providing the personnel of the enterprise, which includes the analysis of compliance of the personnel of the production and economic activity of the enterprise, the synthesis of types of posts on the basis of the movement of the personnel of the enterprise, the assessment of the professional and qualitative compliance of the employee with the requirements of the employer. The tool of diagnostics of the personnel of the enterprise which provide 24 procedures is offered. Personnel diagnostics will identify problems that exist in the structure of personnel. The second step is to identify the staffing needs according to the order portfolio. Discretion is one of the innovative methods of staff marketing to solve the problem of calculating staffing needs. Testing a discrete approach is possible by using a simulation model that allows you to recreate the situation of forming a portfolio of orders from different number of contracts. The calculation of the staffing needs is shown in the example of PJSC "Kryukov Wagon Works". The third stage is the process of adaption professionally and qualifying qualities of staff to the needs according to the order portfolio which provides for the monitoring of the staff. ue to the quantitative and qualitative monitoring criteria, it is possible to systematize posts. The proposed measures for each position adapt professional and qualifications skills of existing staff to the needs in the order portfolio. The need for training that arises after the staff's adjustment to the need is justified. The interconnection of the higher education system with enterprises is one of the main elements of the personnel marketing mechanism. A rational mechanism of personnel marketing will lead to the productive work of the machine-building enterprise.

Key words: *personnel marketing, professional qualification compliance, order portfolio, discrete approach, mobile polyvalence, machine-building enterprises.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-16

УДК 338.439.65(477.83)

Райтер Н.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний аграрний університет

Raiter Natalia
Lviv National Agrarian University

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗДРІБНОГО ПРОДАЖУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті досліджується сучасний стан роздрібного продажу продовольчих товарів у Львівській області як основного елемента розвитку продовольчого ринку регіону. Окреслено місце роздрібного продажу продовольчих товарів у забезпеченні населення якісними продуктами споживання, формуванні продовольчої безпеки Львівської області та України загалом. Проаналізовано сучасний стан роздрібного ринку продовольчих товарів у Львівській області. Зафіксовано тенденцію до нарощування обсягів продаж за одночасного зменшення закладів роздрібної торгівлі. Особливу увагу зосереджено на вивченні основних тенденцій роздрібного продажу окремих груп та видів продовольчих товарів. Виявлено, що, незважаючи на зростання фізичного обсягу роздрібних продаж основних видів продовольчих товарів у підприємствах роздрібної торгівлі, частка цих продаж у загальному обсязі споживання відповідних продуктів залишається низькою. Отримані результати дали змогу окреслити основні проблеми розвитку роздрібного продажу продовольчих товарів.

Ключові слова: *ринок продовольчих товарів, роздрібний продаж продовольчих товарів, підприємства роздрібної торгівлі, структура роздрібного продажу продовольчих товарів.*

Постановка проблеми. Роздрібний продаж продовольчих товарів – це кінцева ланка в процесі руху товарів від виробника до кінцевого споживача. У сучасних умовах ефективний продаж продуктів харчування є стимулятором росту харчопереробної промисловості та сільського господарства. Він забезпечує безперервне

перетворення готової продукції на товар, а товарів і послуг – на гроші. Продаж продовольчих товарів забезпечує класичний кругообіг товару (Г-Т-Г1) і відіграє у цьому процесі одну з найважливіших функцій (формує кінцеву ціну). Від організації роздрібного продажу продуктів харчування, який як складник роздрібної торгівлі є невід'ємною частиною ринку продовольчих товарів, залежать добробут громадян та продовольча безпека країни.

Роздрібний продаж продовольчих товарів як складова частина продовольчого ринку є основним засобом координації у сфері виробництва товарів та розподілу їх серед споживачів через співвідношення ціни, попиту та пропозиції. Впродовж останніх років проявилася чітка тенденція до поліпшення ситуації щодо нарощування продажів продовольчих товарів. Унаслідок ринкових трансформацій активно розвивається галузь роздрібної торгівлі, в якій представлено суб'єкти господарювання різних розмірів та організаційно-правових форм господарювання. Це, своєю чергою, сприяє розвитку конкурентного середовища і розширенню асортименту продовольчих товарів.

Характерною ознакою ринку продовольства в Україні є формування продаж в умовах низького платоспроможного попиту. У зв'язку із цим особливої актуальності набуває питання оцінки основних тенденцій роздрібного продажу продовольчих товарів як одного з чинників підвищення ефективності роздрібної торгівлі, а також стимулятора розвитку харчової промисловості та сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних питань організації роздрібної торгівлі, її місця та значення для розвитку економіки й суспільства займалися провідні науковці різних часів, погляди яких формувалися під впливом соціально-економічних умов, характерних для даного періоду часу. Серед сучасних науковців значну увагу вивченню теоретичних та практичних проблем організації торгівлі приділяють В.В. Апопій, М.Д. Балджи, І.О. Бланк, А.М. Виноградська, Н.О. Голошубова, О.В. Горбенко, І.А. Допіра, Л.О. Лігоненко, О.О. Кавун, В.І. Корсака, А.А. Мазаракі, В.А. Павлова та ін.

Незважаючи на широке висвітлення в науковій літературі питань розвитку роздрібної торгівлі та організації роздрібного продажу, зазначимо, що зазвичай дослідження охоплюють загальнодержавні тенденції роздрібного продажу продовольчих товарів. При цьому опускаються регіональні особливості досліджуваної проблематики. У зв'язку із цим більш детального вивчення потребує формування передумов та закономірностей тенденцій роздрібного продажу продовольчих товарів на регіональному рівні.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є вивчення особливостей та аналіз основних тенденцій роздрібного продажу продовольчих товарів у Львівській області з урахуванням її регіональних і соціально-економічних умов.

Виклад основного матеріалу. Роздрібний продаж продовольчих товарів як складова частина роздрібної торгівлі є важливим елементом ринку продовольчих товарів. Сучасними вітчизняними економістами поняття «ринок» трактується як «сукупність економічних відносин між фізичними і юридичними особами щодо організації купівлі-продажу різноманітних товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництвами» [3, с. 72; 1, с. 31–32].

Що стосується ринку продовольчих товарів, то Т.М. Лозинська стверджує, що це система множини елементів, які перебувають у взаємозв'язку й взаємозалежності [2, с. 92–96]. Ринок продовольчих товарів – це абстрактне місце зустрічі продавця і покупця, пропозиції й попиту, це сукупність відносин між продавцем та покупцем стосовно операцій купівлі-продажу продуктів харчування, які регулюються загальними економічними законами. У результаті узгодження пропозиції товару від продавця та попиту на нього з боку споживача формується поточна ринкова ціна, яка за своєю сутністю є проекцією економічних інтересів кожної зі сторін процесу купівлі-продажу. Роздрібний ринок продовольчих товарів прийнято називати споживчим ринком, оскільки тут покупець є кінцевим споживачем товару. При цьому покупець, використовуючи споживчі властивості продовольчих товарів, споживає їх як продукти харчування.

Роздрібний ринок Львівської області загалом і в напрямі продуктової торгівлі має позитивну тенденцією до нарощування обсягів товарообороту. Станом на кінець 2018 р. загальний обсяг роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі становив 42,9 млрд грн, що на 15,9% більше порівняно з 2017 р. та на 81,4% більше порівняно з 2014 р. Зазначимо, що вагому роль у зростанні роздрібного товарообороту відіграла інфляція, оскільки середній рівень цін зріс на 20,7%.

Динаміку реальних темпів зростання роздрібного товарообороту характеризує індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту, який визначається у порівняльних цінах. Динаміка індексу фізичного обсягу роздрібного товарообороту вказує на реальне зростання роздрібних продаж.

При цьому слід зазначити, що кількість об'єктів роздрібної торгівлі у Львівській області суттєво зменшується. Таким чином, спостерігається тенденція до концентрації роздрібного ринку. Тобто відбувається нарощування обсягів продаж за одночасного зменшення закладів роздрібної торгівлі. Так, у 2018 р. кількість магазинів зменшилася на 447 одиниць, або на 14,2%, а об'єкт нестаціонарної торгівлі – на 320 одиниць, або на 44,7%. Загальне зменшення кількості закладів роздрібної торгівлі у 2018 р. порівняно з 2017 р. становило 767 одиниць, або 19,8%. Отже, роздрібна торгівля набуває більш осмисленого значення і характеризується нарощуванням продаж у магазинах за одночасного згортання поза магазинних форм роздрібної торгівлі.

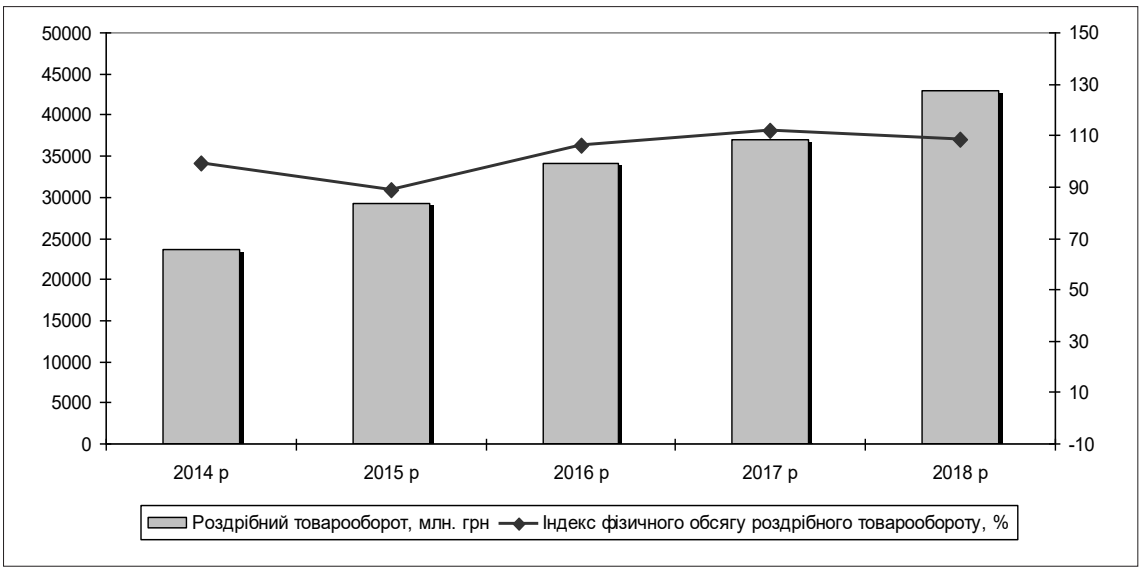

Рис. 1. Динаміка основних показників роздрібної торгівлі Львівської області [4; 7]

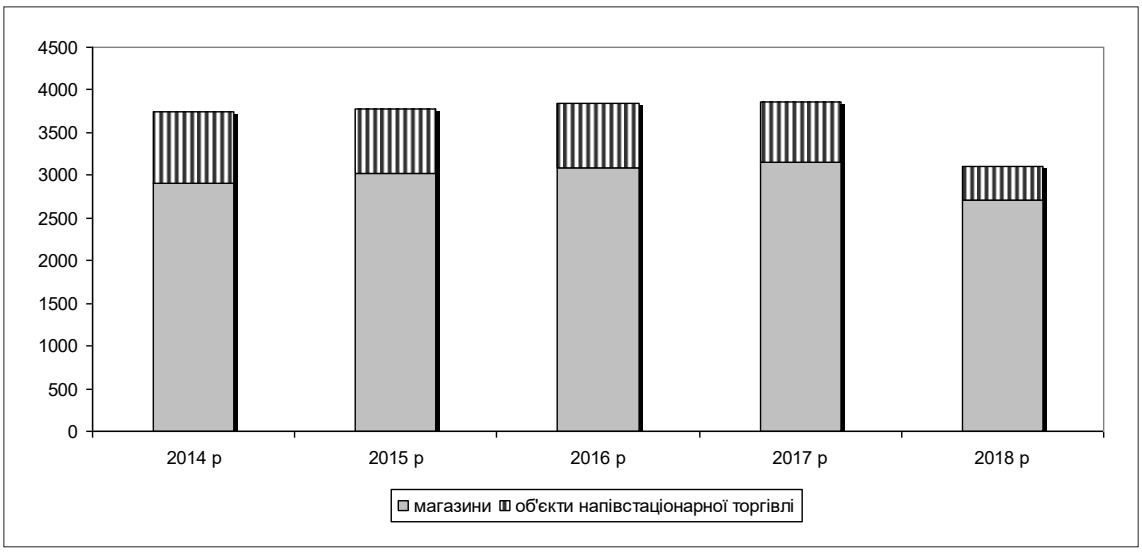

Рис. 2. Динаміка кількості об'єктів роздрібної торгівлі у Львівській області [4]

За темпами та обсягом роздрібного товарообороту Львівська область є серед лідерів в Україні, а саме займає шосте місце. Високий рівень розвитку роздрібної торгівлі у Львівській області підтверджують найбільша кількість магазинів роздрібної торгівлі та обсяг їхньої торгової площі серед областей Західного регіону. У рейтингу регіонів України за кількістю суб'єктів роздрібної торгівлі Львівська область посідає п'яте місце, поступаючись лише м. Києву, Дніпропетровській, Одеській та Харківській областям, а за торговою площею магазинів – шосте місце, поступаючись ще Київській області [6, с. 95–96].

Аналізуючи роздрібний продаж продовольчих товарів, слід зазначити, що він є кінцевою ланкою процесу товароруху продуктів харчування до кінцевого споживача. Роздрібний продаж продовольчих товарів є індикатором розвитку продовольчого ринку, оскільки від його обсягів залежать роздрібний та оптовий товарооборот підприємств торгівлі, темпи зростання виробництва продукції харчопереробної промисловості та сільського господарства.

Роздрібний продаж продовольчих товарів – це завершальна форма продажу продуктів харчування споживачеві у малих обсягах через торгові мережі, магазини, павільйони, лотки, кіоски та інші заклади роздрібної торгівлі. При цьому, здійснюючи роздрібний продаж продовольчих товарів, суб'єкти роздрібної торгівлі використовують специфічні способи і методи переконання покупця здійснити покупку певного виду товару.

Аналіз товарної структури роздрібного продажу продовольчих товарів підприємствами роздрібної торгівлі показав, що максимальна частка роздрібного продажу продовольчих товарів припадає на алкогольні

напої та пиво. Їхня питома вага становить 18,9%. Така висока частка алкогольних напоїв зумовлена низкою об'єктивних причин. По-перше, товарна структура визначається виходячи з вартості проданих товарів, а алкогольні напої вирізняються високою реалізаційною ціною, яка з року в рік зростає під впливом збільшення вартості акцизу. По-друге, згідно з чинним законодавством України, а саме з п. 2. Правилами роздрібної торгівлі алкогольними напоями, затвердженими Постановою Кабінету Міністрів України № 854 від 30.07.96, роздрібний продаж алкогольних напоїв може здійснюватися лише підприємствами роздрібної торгівлі (спеціалізованими крамницями або спеціалізованими відділами крамниць з універсальним асортиментом продовольчих товарів). Суб'єкти торговельної діяльності, які займаються торгівлею алкогольних напоїв, повинні бути зареєстрованими та мати ліцензію на здійснення торгівлі таким видом товару [5]. Отже, продаж алкогольних напоїв здійснюють тільки підприємства роздрібної торгівлі, тоді як продаж інших груп товарів можуть здійснювати і немагазинні форми роздрібної торгівлі, що, власне, спотворює структуру товарообороту в бік збільшення частки даної групи продовольчих товарів.

Серед інших продовольчих товарів найбільша частка, а саме 18,1%, у роздрібному товарообороті припадає на хлібобулочні та кондитерські вироби, макарони, борошно, крупи. Рівень споживання хліба у Львівській області традиційно є досить високим, хоча прослідковується тенденція до його зменшення. Традиційно високими є обсяги роздрібних продаж у Львівській області кондитерських виробів, які становлять третину від вартості товарів зазначеної вище групи. Таке явище пояснюється близькістю регіону до кордону з Республікою Польща та популярністю українських кондитерських виробів серед іноземців, а також високою ціною реалізації кондитерських виробів.

Порівняно невелика частка продажів припадає на м'ясо, м'ясопродукти, м'ясні консерви, птицю, рибу. Їхня частка становить лише 12,2% від загальної вартості товарообороту продовольчих товарів підприємств роздрібної торгівлі. Протягом аналізованого періоду динаміка фізичного обсягу роздрібного продажу м'яса та м'ясних продуктів у підприємствах роздрібної торгівлі характеризується позитивною динамікою до зростання. Передусім це стосується фізичного обсягу роздрібного продажу м'яса копченого, соленого та ковбасних виробів, який у 2018 р. зріс порівняно 2017 р. на 5,5%, а порівняно з 2014 р. – на 32,2%. Катастрофічно низькою залишається частка м'яса, купленого в мережі роздрібної торгівлі, у загальному споживанні даного виду продукції. Так, у 2018 р. лише 10,7% м'яса та м'ясопродуктів куплено в роздрібній мережі, ще близько 10% м'яса споживається населенням як результат власного виробництва, а решта 80% м'яса та м'ясопродуктів – це товари, куплені на продуктових ринках, або несанкціонований імпорт даного виду продукції.

Аналогічна ситуація спостерігається й щодо риби та морепродуктів, частка продажу якої через мережу роздрібної торгівлі протягом аналізованого періоду зросла до 16,1% від загального споживання. Зростання даного показника є позитивною тенденцією, однак межа нарощування продажу риби та морепродуктів у підприємствах роздрібної торгівлі ще неподолана.

Вертаючись до товарної структури роздрібного продажу продовольчих товарів підприємствами роздрібної торгівлі, звернемо увагу на невелику питому вагу в товарній структурі товарообороту молочних продуктів, масла, сиру, яєць, частка яких становить 11,7%. Аналіз динаміки роздрібного продажу окремих видів молочної продукції вказує на збільшення на 74,0% роздрібного продажу сирів сичужних, плавлених та кисломолочних. Дещо менший темп зростання обсягів роздрібного продажу масла вершкового. Незважаючи

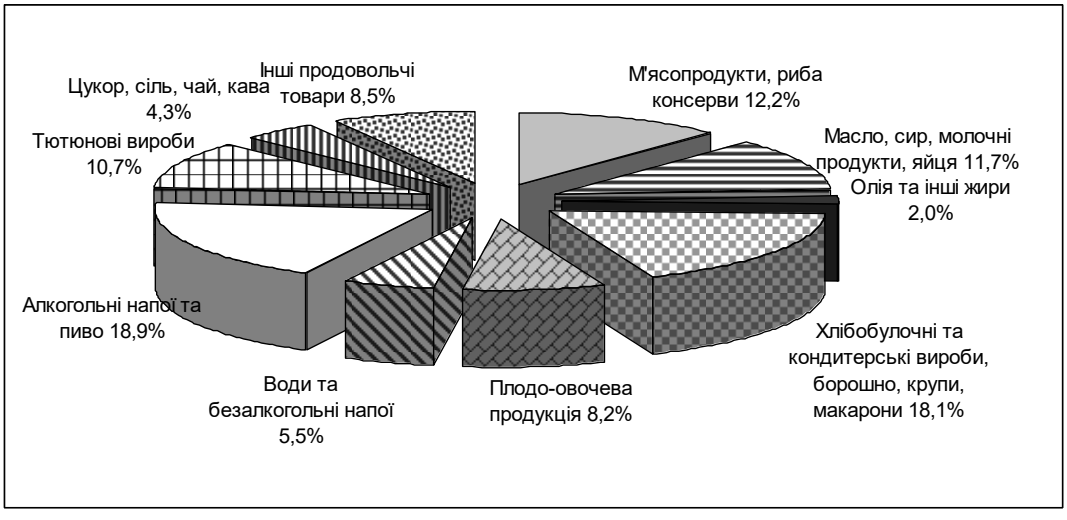

Рис. 3. Товарна структура роздрібного продажу продовольчих товарів підприємствами роздрібної торгівлі Львівської області

на зростання обсягів роздрібного продажу сиру сичужного, плавленого та кисломолочного та масла вершкового, частка продукції придбаної споживачами в підприємствах роздрібної торгівлі в загальному обсязі споживання даних видів продукції є мізерною. Знову ж таки, даний показник суттєво відрізняється в просторі. Так, у великих містах споживачі надають перевагу підприємствам роздрібної торгівлі, тоді як у сільській місцевості купують даний вид продукції на продуктових ринках, у кіосках та лотках.

Позитивною динамікою щодо нарощування обсягів продажів характеризується роздрібний продаж у підприємствах роздрібної торгівлі плодоовочевої продукції. Протягом аналізованого періоду даний показник майже по всіх позиціях даної товарної групи зріс майже на третину. Так, обсяг продажу овочів збільшився у 2018 р. порівняно з 2014 р. на 32,3%, плодів, ягід, винограду та горіхів – на 32,2%, овочевих консервів – на 35,2%. Частка плодоовочевої продукції у структурі товарообороту продовольчих товарів роздрібних підприємств становить 8,2%, з яких 6,2% – свіжі овочі та фрукти.

Дещо меншими є темпи зростання роздрібного продажу картоплі, яку традиційно мешканці Львівщини вирощують на своїх присадибних ділянках. Згідно з даними Головного управління статистики у Львівській області, жителі сільської місцевості області повністю забезпечують власні потреби в картоплі та інших овочах борщового набору. Крім того, 13,2% овочів власного виробництва споживають жителі міських поселень.

Низька частка таких видів продовольчих товарів у структурі роздрібного товарообороту продуктових крамниць зумовлюється високим рівнем обсягу продаж таких товарів поза магазинними формами продажу. Така ситуація значно ускладнює виконання роздрібною торгівлею функції забезпечення населення якісними продуктами харчування, оскільки продаж м'яса, молока, риби в умовах продуктових ринків не може гарантувати безпеки продуктів харчування. Для прикладу наведемо випадок, коли на Привокзальному ринку м. Львова реалізувалася партія зараженої ботулізмом копченої риби, що призвело до декількох летальних випадків.

Роздрібний продаж продовольчих товарів у Львівській області здійснюють іноземні, загальноукраїнські та регіональні торгові мережі, спеціалізовані та неспеціалізовані крамниці, малі й середні суб'єкти роздрібної торгівлі (продуктові магазини), а також несистематизовані продавці продуктів харчування, які реалізовують здебільшого продукти власного виробництва на стихійних чи організованих ринках. Тобто ринок продовольчого ритейлу достатньо насичений суб'єктами продажу.

Висновки. Отже, роздрібний продаж продовольчих товарів у Львівській області характеризується позитивною тенденцією до зростання. При цьому зростає також частка основних видів продовольчих товарів, придбаних у закладах роздрібної торгівлі, у загальному споживанні відповідного виду продукції. Незважаючи на позитивне зростання питомої ваги продуктів харчування, придбаних у підприємствах роздрібної торгівлі, даний показник залишається низьким. Характерною є диспропорція даного показника у сільській і міській місцевості. Типово, що у сільській місцевості переважно споживають продукти власного виробництва. Викликає занепокоєння значна частка продукції, придбаної на продуктових ринках, що ускладнює контроль над якістю продуктів харчування. Негативною тенденцією роздрібного продажу продовольчих товарів є порівняно великі обсяги несанкціонованого імпорту, який здається неподоланним.

Основними чинниками, які формують обсяги роздрібного продажу продовольчих товарів підприємствами роздрібної торгівлі, є зростання платоспроможного попиту та збільшення реальних доходів населення. Із цього погляду дестабілізуючим чинником ринку продовольчих товарів є відтік працездатного населення, який на тлі негативного природного приросту населення провокує суттєве скорочення чисельності постійного населення, а отже, і покупців.

В умовах відносної насиченості ринку продовольчих товарів ключовою проблемою роздрібних крамниць у постійній боротьбі з несанкціонованим імпортом та стихійною торгівлею є стимулювання попиту з метою нарощування обсягів продаж та розширення або закріплення ринкової ніші.

Список літератури:

1. Коденська М.Ю., Василець Н.М. Ринок продовольства / за ред. П.Т. Саблука та В.І. Бойка. Київ : ІАЕ, 2004. 55 с.
2. Лозинська Т.М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації : монографія. Харків : Магістр, 2007. 272 с.
3. Мочерний С.В. Економічна теорія : навчальний посібник. Київ : Академія, 2005. 687 с.
4. Основні показники роздрібної торгівлі Львівської області (2018 р) / Головне управління статистики у Львівській області. 2018. URL : https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/year/2018 (дата звернення: 15.08.2019).
5. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі алкогольними напоями : Постанова Кабінету Міністрів України № 854 від 30.07.1996. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/854-96-%D0%BF (дата звернення: 22.08.2019).
6. Роздрібна торгівля України у 2017 році : статистичний збірник. Київ, 2018. 98 с.
7. Торгівля Львівської області у 2017 році : статистичний збірник. Львів, 2018. 85 с.

References:

1. Kodens'ka M.Yu., Vasylets' N.M. (2004) *Rynok prodovol'stva* [Food market], Institute of agrarian economy, Kyiv (in Ukrainian)
2. Lozyns'ka T.M. (2007) *Natsional'nyi prodovol'chyi rynok v umovah globalizatsii* [National food market in the context of globalization], Magistr, Kharkiv (in Ukrainian)
3. Mochernyi S.V. (2005) *Ekonomichna teoria* [Economic theory], Academia, Kyiv (in Ukrainian)
4. Departament of State Statistics Service in Lviv region (2019) *Osnovni pokaznyky pozdribnoi torgivli u Lvivs'kii oblasti 2018* [Main indicators of retail trade in Lviv region 2018], (Online) available at: https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/year/2018 (accessed 15.08.2019)
5. Cabinet of Ministers of Ukraine (1996) *Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdgennia Pravyl rozdribnoi torgivli alkogol'nymy napoiamy"* [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the Rules of retail trade in alcoholic beverages"], available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/854-96-%D0%BF (accessed 22.08.2019)
6. State Statistics Service of Ukraine (2018) *Rozdribna torgilia Ukrainu u 2017* [Retail trade of Ukraine in 2017], Derzhkomstat, Kyiv (in Ukrainian)
7. Departament of State Statistics Service in Lviv region (2018) *Torgilia Lvivs'koi oblasti u 2017* [Trade of Lviv region in 2017], Departament of State Statistics Service in Lviv region, Lviv, (in Ukrainian)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье исследуется современное состояние розничной продажи продовольственных товаров в Львовской области как основного элемента развития продовольственного рынка региона. Определено место розничной продажи продовольственных товаров в обеспечении населения качественными продуктами потребления и формировании продовольственной безопасности Львовской области и Украины в целом. Проанализировано современное состояние розничного рынка продовольственных товаров в Львовской области. Установлено, что розничные продажи продовольственных товаров в Львовской области характеризуется концентрацией. Особое внимание сосредоточено на изучении основных тенденций розничной продажи отдельных групп и видов продовольственных товаров. Выявлено, что, несмотря на рост физического объема розничных продаж продовольственных товаров в предприятиях розничной торговли, доля этих продаж в общем объеме потребления соответствующих продуктов питания остается низкой. Полученные результаты дали возможность определить основные проблемы развития розничной продажи продовольственных товаров.

Ключевые слова: *рынок продовольственных товаров, розничные продажи продовольственных товаров, предприятия розничной торговли, структура розничной продажи продовольственных товаров.*

THE MAIN TRENDS OF RETAIL SALES OF FOOD GOODS IN THE LVIV REGION

The current state of the retail sale of food products in the Lviv region as the main element in the development of the food market in the region is investigated in the article. The place of retail sale of foodstuffs in providing the population with quality consumption products and formation of Lviv region food security and Ukraine in general are outlined. A retail sale of foodstuffs is the main coordinator of relationship between the production of food goods and their distribution among consumers. In the article is confirmed that the retail sales of food goods are one of the factors of increasing the efficiency of retail trade, as well as a stimulator of the development of the food industry and agriculture. The current state of the retail food market in Lviv region is analyzed. We established that the retail sale of food products in Lviv region is characterized by high level of concentration. It is supported by the current trends to increasing food sales while numbers of food retail enterprises reduce. In the article, particular attention is focused on the research of the main trends in retail sales of individual groups and types of food goods. It has been found that the share of foodstuff purchased in retail enterprises in total consumption of relevant food is very low despite the growth in the physical volume of retail sales of basic foodstuffs in retailer. Analysis of the structure of foodstuff retail turnover showed that the largest share among the food products have bakery and confectionery products, pasta, flour and cereals. The share of meat and meat products sales and fish sales are almost one third less than the previous group. The share milk and milk products and eggs in foodstuff retail turnover is also very low. The obtain results allow to outline the main problems of retail sale of foodstuffs development. The main problem of the retail sale of food products in Lviv region is the high share of foodstuff sales outside the retail enterprises. Especially, many food goods are sale in organized and spontaneous markets, and this fact cannot guarantee the proper quality of food. In addition, serious problem of retail sales of food goods is unauthorized imports, which complicates civilized competitive market relations development.

Key words: *food market, retail sale of food goods, retail enterprises, structure of retail sale of foodstuffs.*

4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-17

УДК 364.442.6:304.4(477)

Чечель А.О.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри публічного управління та адміністрування,
Донецький державний університет управління
Харланова Д.А.
магістрант,
Донецький державний університет управління

Chechel Anna, Kharlanova Daryna
Donetsk State University of Management

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ: ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті на основі узагальнення найбільш популярних у вітчизняній науковій літературі визначень поняття «соціальна безпека», виявлення їх переваг та обмежень у використанні з'ясовано основні характеристики поняття «соціальна безпека», сформовано уявлення про соціальну безпеку регіону, її основних суб'єктів та чинники, які впливають на її наявність. Показано залежність між зовнішніми та внутрішніми чинниками впливу і показниками соціальної безпеки регіону. Визначено можливості деяких кількісних та якісних показників соціальної безпеки регіону. Обґрунтовано, що як один із можливих інструментів визначення якісних показників соціальної безпеки регіону можливо застосовувати збалансовану систему показників, і запропоновано алгоритм побудови збалансованої системи показників соціальної безпеки регіону, у якому узгоджено стратегічні цілі регіональної влади та індикатори оцінки найбільш суттєвих сегментів соціальної сфери регіону.

Ключові слова: *соціальна безпека, регіон, індикатори соціальної безпеки, збалансована система показників соціальної безпеки регіону.*

Постановка проблеми. Актуальність обговорення та дослідження проблеми, яка винесена у заголовок статті, підтверджується станом тривалої нестабільності та невизначеності нашої країни за ключовими показниками, які визначають її світовий рейтинг і позиціонують як державу з мінімальним кредитом довіри.

Приміром, індекс економічної свободи України оцінюється провідними світовими експертами як «переважно невільний» (150-е місце зі 180 країн у рейтингу Heritage Foundation); сприятливість умов для ведення бізнесу визначається 76-м місцем зі 190 (рейтинг Doing Business від Світового банку); серед країн світу за індексом рівня життя Україна посідає 83-є місце зі 142 можливих (Economist Intelligence Unit); а за тривалістю життя – 110-е зі 191 (Life Expectancy Index 2018). Рейтинг рівня безпеки в Україні (дослідження Institute for Economics and Peace) оцінюється як «дуже низький» – 152-е місце зі 163; індекс соціального прогресу (рейтинг Social Progress Imperative) – 64-е місце зі 128; нарешті, рейтинг найщасливіших країн (World Happiness Report 2019) – 133-є зі 156.

Прийнято вважати, що соціально значущими індикаторами успішності та безпечності країни є: рівень доходу (ВВП на душу населення), тривалість життя, соціальна підтримка, рівень корупції та щедрість. Навіть із тих, що ми навели раніше, можна побачити, Україна знаходиться переважно у другій половині рейтингу, що свідчить про її нестабільність, бідність, низький рівень розвитку та соціальної безпеки.

Важливим видається розглянути сутність, складники та критерії оцінки категорії «соціальна безпека», оскільки параметри, які охоплюються цим концептом, і виявляються в підсумку темами різноманітних рейтингів та характеристик, за якими країна позиціонується у світі, на підставі яких формується її інвестиційна привабливість і, врешті-решт, формується уявлення про її безпечність для власних громадян і для інших людей, які її хотіли б відвідати з різними цілями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні вітчизняні і зарубіжні науковці розглядали питання, пов'язані із соціальною і національною безпекою держави. Приміром, О. Ілляш, О. Новікова, А. Колесніков, О. Поплавська, М. Романюк, Т. Момот, О. Чепурний та ін. досліджували регулювання соціально-економічної безпеки засобами та інструментами держави; організаційно-правове забезпечення соціальної безпеки вивчали В. Близнюк, Т. Завора, О. Снігова, В. Онищенко та ін. Окремий прикладний аспект вивчення соціальної безпеки, який є актуальним для України і якому в наукових дослідженнях приділяється недостатньо уваги, – обґрунтування та розроблення критеріїв соціальної політики для забезпечення соціальної безпеки на регіональному рівні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сутності соціальної безпеки регіону та індикаторів її оцінки, а також розроблення алгоритму оцінки соціальної безпеки регіону за цільовими орієнтирами регіональної влади.

Виклад основного матеріалу. Нині існує безліч підходів до визначення соціальної безпеки та, зокрема, соціальної безпеки регіону. Їх узагальнення представлено в табл. 1.

Як бачимо з наведених визначень, соціальна безпека перебуває у тісному взаємозв'язку з політичними, економічними, психологічними і культурними процесами в суспільстві; деякі автори вважають її одним з елементів економічної та навіть національної безпеки, соціальна безпека – це безпека людини, суспільства і держави від реальних та потенційних зовнішніх і внутрішніх загроз; соціальна безпека забезпечується правовим захистом прав і свобод людини і життєво важливих інтересів суспільства, інструментами соціальної політики держави. Важливою заувагою авторів визначень є відносний характер поняття «соціальна безпека» і його залежність від безлічі чинників.

Як географічно регіон є одним із найкрупніших адміністративних складників нашої держави, так і з погляду управління регіон – ключовий суб’єкт здійснення державної політики щодо забезпечення соціальної безпеки. На рівні регіону відбувається координація суб'єктів і об'єктів соціальної політики держави з метою управління соціально-економічними процесами, підтримки соціальної стабільності, протидії зовнішнім і внутрішнім прихованим та наявним загрозам, забезпечення соціального розвитку на регіональному рівні та поліпшення якості життя населення.

Місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування, регіональні органи виконавчої та судової влади, соціальні, громадські інституції та об'єднання є суб'єктами соціальної безпеки регіону і водночас представниками держави на його території.

Їхня діяльність спрямована на забезпечення прав мешканців регіону, яким потрібні соціальний захист та підтримка, вироблення соціальної політики регіону, побудову елементів соціальної інфраструктури.

Оскільки соціальна безпека регіону – це динамічна система, яка змінюється під впливом цілої низки зовнішніх і внутрішніх чинників, процесів тощо, розглянемо далі найбільш значні з них. Приміром, серед зовнішніх чинників, які є найбільш актуальними сьогодні, фахівці виділяють загальні загрози національній безпеці України (анексія Криму, військовий конфлікт на Донбасі), міжконфесійні та міжетнічні конфлікти, політичну нестабільність в Україні й світі, кризові явища і структурні зміни в національній економіці, рівень добробуту населення, демографічну структуру населення країни, зокрема ринок праці і рівень зайнятості населення, міграційні процеси, ступінь дотримання основних конституційних прав і свобод особистості, правову справедливість, соціальну політику України, законність, діючу систему охорони здоров'я і медичного обслуговування та ін. [4].

Внутрішні чинники впливу на соціальну безпеку регіонів є більш стабільними і специфічними саме для окремої території, оскільки соціальні зв’язки у ній складалися тривалий час, так само довго формувалися й традиції місцевого управління. Отже, до внутрішніх чинників, від яких залежить соціальна безпека регіону, можна віднести: його економічний та демографічний розвиток, місцевий ринок праці, рівень розвитку соціальної інфраструктури, систем освіти, медицини, екологічну та криміногенну обстановку і, нарешті, ступінь відповідності регіональних принципів управління основним положенням соціальної політики України.

Зазначені чинники мають формальне вираження у вигляді ключових показників розвитку, які необхідно постійно відстежувати та порівнювати, щоб зробити висновок про характер розвитку регіону в цілому і стан його соціальної безпеки зокрема.

І.А. Гнатенко та В.О. Рубежанська [1] під час оцінювання стану соціальної безпеки пропонують використовувати кількісні й якісні індикатори рівня соціального розвитку.

Адаптуючи їхні пропозиції до об’єкта нашого дослідження, визначаємо, що кількісними індикаторами стану соціальної безпеки регіонів України можуть виступати такі показники:

– валовий регіональний продукт;

– регіональний людський розвиток;

– квінтильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення;

– співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати;

– розрив між грошовими прибутками 10% найбільш і 10% найменш забезпечених груп населення;

– частка населення із середніми сукупними витратами на одну особу на місяць, які нижче прожиткового мінімуму;

– відношення середньої зарплати до прожиткового мінімуму;

– відношення мінімального розміру пенсії до прожиткового мінімуму;

– відношення індексу номінальних сукупних ресурсів домогосподарств до індексу споживчих цін;

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «соціальна безпека»

№ п/п	Автор	Визначення	Обмеження у використанні
1.	О.Ф. Новікова [6, с. 27]	Стан захищеності соціальних інтересів особи і суспільства від впливаючих на них загроз національній безпеці	Соціальні інтереси особи не відокремлюються від національних інтересів, а соціальні загрози, відповідно, не відокремлюються від національних загроз. Це може спричинити ситуацію, що соціальна безпека може не стати пріоритетом серед вирішення завдань національної безпеки
2.	С.І. Пирожков [7]	Соціальна безпека є результатом ефективної соціальної політики, яка має застерігати суспільство від соціальних вибухів, відкритих і прихованих виявів громадської непокори та інших конфліктних ситуацій, сприяти підвищенню конкурентоспроможності українського працівника за європейськими та світовими стандартами	Автор широко трактує соціальну безпеку, і для нього її досягнення можливе за умови усунення всіх можливих загроз, у тому числі й тих, які стосуються інших сфер життя суспільства. Водночас, говорячи про шляхи досягнення соціальної безпеки, автор пропонує тільки фінансовий шлях
3.	О.У. Хомра, Т.Є. Русанова [10]	Соціальна безпека – це стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих інтересів особи і суспільства від зовнішніх та внутрішніх загроз	Це визначення акцентує увагу на важливості та необхідності побудови адекватного механізму забезпечення соціальної безпеки та формування нормативно-правової бази
4.	Є.І. Крихтін (ред.) [9]	Система законодавчо-нормативних заходів із боку державних органів управління і відповідних установ разом із громадськими організаціями з метою забезпечення життєдіяльності окремої особи, різних соціально-демографічних груп та всього суспільства у цілому	Акцентуючи увагу на організаційних та правових засадах, автори монографії ігнорують фінансові аспекти забезпечення соціальної безпеки
5.	В. Горін [2]	Соціальна безпека – це реалізована через комплекс організаційно-правових форм та фінансових інструментів і важелів, захищеність соціальних інтересів особи, суспільства й держави від внутрішніх та зовнішніх загроз на економічно обґрунтованому і суспільно прийнятному рівні	Автор акцентує увагу на фінансовому аспекті даного поняття
6.	О.О. Куклін, С.Є. Шипіцина, К.С. Наслунга [3]	Соціальна безпека – це стан захищеності громадян, за якого гарантується прийнятний рівень соціальних благ, що визначають якість життя окремої людини і суспільства у цілому на території проживання. Крім того, безпека – це сукупність економічних відносин, спрямованих на нейтралізацію і (або) мінімізацію ризиків (небезпек, загроз) із метою збереження рівноваги і здатності до стійкого відтворення та функціонування різних систем	Оскільки всі системи без винятку схильні до різних небезпек (ризиків), категорія «ризик» – абсолютна, тоді як категорія «безпека» – відносна і залежить від безлічі чинників
7.	О.А. Мельникова [4]	Соціальна безпека є складовим елементом економічної безпеки країни і динамічною системою, яка повинна відповідати принципам соціальної солідарності, відповідальності та партнерства, протистояти зовнішнім і внутрішнім наявним і потенційним загрозам та забезпечувати соціальний захист й умови поліпшення якості життя людей	Авторка вважає доцільним забезпечувати соціальну безпеку з погляду протидії найактуальнішим загрозам сьогодення, крім того, вона розділяє ці загрози за регіональним принципом

– наявний дохід у розрахунку на одну особу;

– наявність житлового фонду в середньому на особу;

– обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, відсотків до ВВП;

– обсяг видатків зведеного бюджету на освіту, відсотків до ВВП;

– рівень злочинності (кількість злочинів на 100 тис населення);

– рівень безробіття;

– витрати на охорону навколишнього середовища (капітальні інвестиції та поточні витрати).

Деякі із цих показників, наприклад показник регіонального людського розвитку, є інтегральними й ураховують показники відтворення населення, соціального становища, комфортного життя, добробуту, гідної праці та освіти. Цей показник дає змогу ранжувати регіони України за рівнем людського розвитку його мешканців. Так, за даними 2017 р., рейтинг регі-

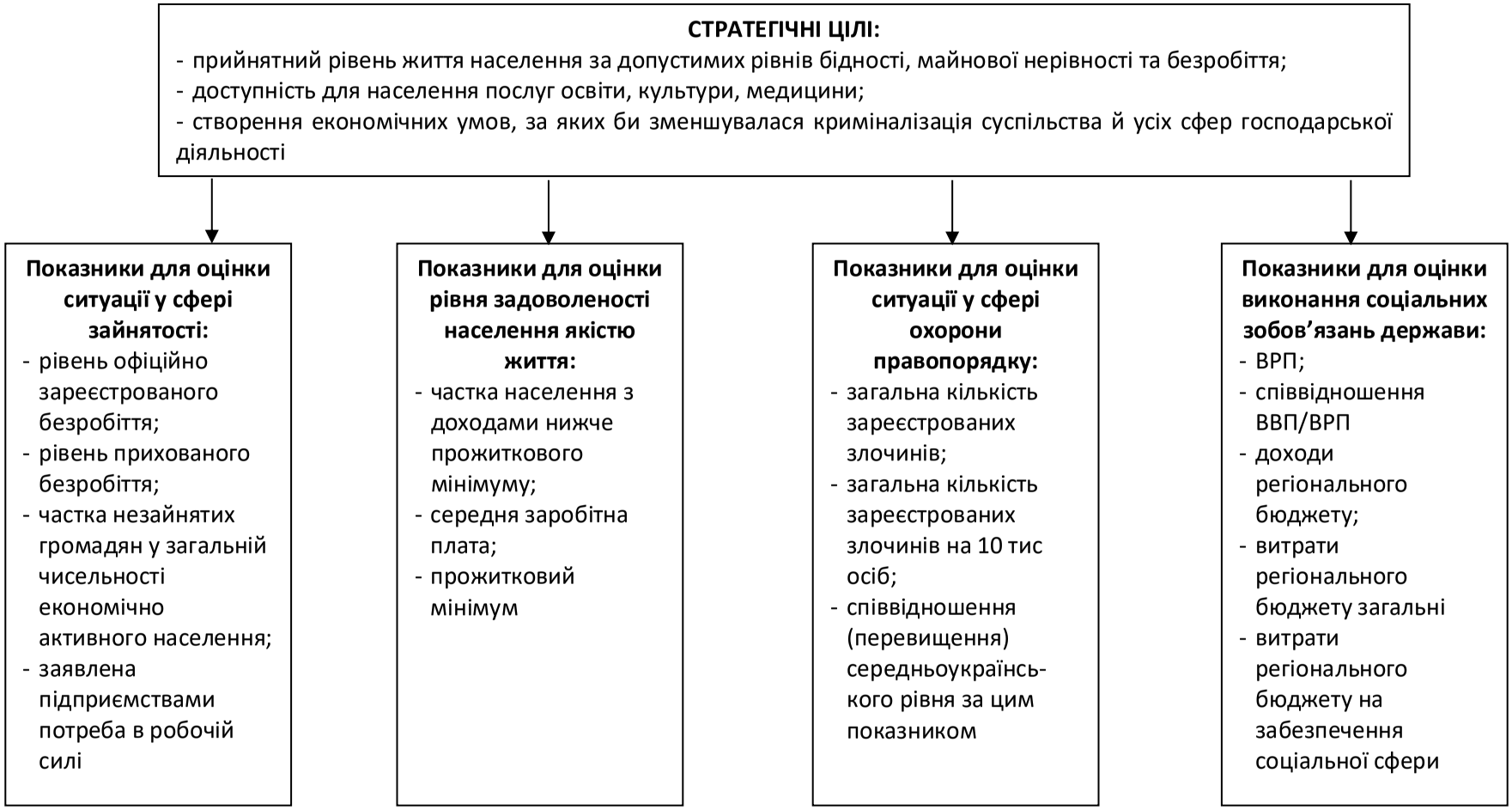

Рис. 1. Схема побудови ЗСП соціальної безпеки регіону

Джерело: авторська розробка

онального людського розвитку очолювали Київ (1-е місце), Львівська (2-е місце) та Київська (3-е місце) області, найнижчі позиції в рейтингу людського розвитку займають Херсонська (22-е місце), Кіровоградська (23-е місце) та Чернігівська (24-е місце) області [8].

Потребує пояснення ще й такий кількісний показник, як квінтильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, який визначається співвідношенням мінімального рівня доходів серед найбільш забезпечених 20% населення до максимального рівня доходів серед найменш забезпечених 20% населення, ранжованого за показником середньодушових еквівалентних доходів.

Якісні показники, які використовуються для оцінки соціальної безпеки регіону, являють собою систему інструментів для оцінки якості життя населення, рівня щастя і задоволення власним життям, відчуття безпеки і захищеності і т. д. Вони мають відповідати таким вимогам:

– повно та різними способами характеризувати найважливіші інтереси соціально-економічного розвитку регіону;

– оцінювати стан соціальної безпеки в динаміці;

– відображати сутнісні, життєво важливі інтереси регіону, а не другорядні;

– порогові значення показників мають обґрунтовуватися на підставі певних класифікаційних ознак.

Як один із можливих інструментів визначення якісних показників соціальної безпеки регіону можливо застосовувати збалансовану систему показників (ЗСП) – такий інструмент стратегічного та оперативного управління, який дає змогу: а) узгодити стратегічні цілі та практичні завдання; б) контролювати прийняту органами виконавчої влади регіону стратегію соціального розвитку у цілому й окремих її сегментів.

На рис. 1 представлено схему оцінки соціальної безпеки регіону на основі ЗСП.

Як бачимо з рисунка, показники для оцінки ситуації в різних сферах соціального захисту ув'язуються зі стратегічними цілями регіональної влади, спрямованими на забезпечення соціальної безпеки населення.

Оцінюючи рівень зайнятості населення, слід не просто визначити рівень офіційно зареєстрованого безробіття, а й розрахувати приховане безробіття, яке охоплює: 1) тих людей, які формально перебувають на роботі й отримують платню, але насправді займають зайві робочі місця. Такі напівзайняті, або безробітні-«невидимки», присутні у тих управлінських структурах, де роздуті штати, а також на тих підприємствах (галузях), де зберігається низька продуктивність праці через використання ручної праці або застарілої техніки, погану організацію праці; 2) тих, хто перебуває на роботі, але вимушений працювати лише малу частину робочого дня чи тижня; 3) тих, хто, формально перебуваючи на роботі, погодився піти у так звану безоплатну відпустку, допоки його знову покличуть на роботу.

Протилежним понятійним полюсом задоволеності населення якістю життя є соціальна напруженість, яка виникає там і тоді, коли приблизно 30% населення незадоволені своїм рівнем (якістю) життя. При цьому слід ураховувати, що незадоволеність можуть проявляти не тільки особи з рівнем доходів нижче прожиткового мінімуму, а й ті, чиї доходи перевищують прожитковий мінімум на 40–50%. Це ті, хто воліє мати сприятливі умови для ведення бізнесу, а не очікувати від держави соціальної допомоги.

Одним із важливих чинників формування і реалізації стратегії соціальної безпеки є врахування соціальних зобов'язань, невиконання яких призводить до підвищення соціальної напруженості й у підсумку створює загрозу економічній безпеці. Саме соціальні зобов'язання є основою визначення порогових значень у соціальній сфері, критерієм при цьому служить відношення відповідних витрат до ВРП або витрат державного бюджету.

Висновки. На основі розглянутих визначень поняття «соціальна безпека» виявлено основні характеристики поняття, які дали підстави для формування уявлення про поняття «соціальна безпека регіону», її основних суб'єктів та чинники, які впливають на її наявність.

Показано залежність між зовнішніми та внутрішніми чинниками впливу і показниками соціальної безпеки регіону. Показано можливості деяких кількісних та якісних показників регіону.

Обґрунтовано, що як один із можливих інструментів визначення якісних показників соціальної безпеки регіону можливо застосовувати збалансовану систему показників і запропоновано алгоритм побудови ЗСП соціальної безпеки регіону, в якому узгоджено стратегічні цілі регіональної влади та індикатори оцінки найбільш суттєвих сегментів соціальної сфери регіону.

Список літератури:

1. Гнатенко І.А. Параметри та показники соціальної безпеки населення України. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 1. С. 242–249.

2. Горін В. Сутність соціальної безпеки: фінансові та організаційно-правові аспекти. *Світ фінансів*. 2007. № 4(13). С. 52–57.

3. Куклин А.А., Шипицина С.Е., Наслунга К.С. Сопоставление эффективности бюджетного финансирования и социальной безопасности региона. *Экономика региона.* 2016. Т. 12. Вып. 3. С. 638–653.

4. Мельникова О.А. Соціальна безпека регіону: сутність та способи протидії загрозам. *Ефективна економіка*. 2018. № 5.

5. Методологічні пояснення. Сайт Державної служби статистики України. URL : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/dvdg_met2007.html (дата звернення: 12.08.2019).

6. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення. Донецьк : ІЕП НАН України, 1997.

7. Пирожков С.І. Концептуальні підходи до формування системи національної безпеки України. Проблеми національної безпеки. *Стратегічна панорама*. 2003. № 1. URL : www.niisp. gov.ua /vydanna/panorama/2003_1.php. (дата звернення: 16.08.2019).

8. Розрахунок індексу регіонального людського розвитку за 2017 рік. URL : http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/09/Prezentatsiya-IRLR-2017.pdf (дата звернення: 01.09.2019).

9. Соціальна політика та економічна безпека / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Є.І. Крихтіна. Донецьк : Каштан, 2004. 336 с.

10. Хомра О.У., Русанова Т.Є. Соціальна безпека: виклики, загрози, критерії. *Стратегічна панорама*. 2004. № 1. URL : www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=prnb1&issue (дата звернення: 13.09.2019).

References:

1. Hnatenko I.A. (2016) Parametry ta pokaznyky sotsialnoyi bezpeky naselennya Ukrayiny. [Parameters and indicators of social security of the population of Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky,* vol.1, pp. 242–249. (In Ukrainian)

2. Horin V. (2007) Sutnist sotsialnoyi bezpeky: finansovi ta orhanizatsiyno-pravovi aspekty. [The essence of social security: financial and organizational aspects]. *Svit finansiv*, vol.4, no 13, pp. 52–57. (In Ukrainian)

3. Kuklin A.A., Shipitsina S.Ye., Naslunga K.S. (2016) Sopostavleniye effektivnosti byudzhetnogo finansirovaniya i sotsialnoy bezopasnosti regiona. [Comparison of the effectiveness of budget financing and social security of the region]. *Ekonomika regiona,* vol. 12, no 3, pp.638-653. (In Russian)

4. Melnykova O.A. (2018) Sotsialna bezpeka rehionu: sutnist ta sposoby protydiyi zahrozam. [Social security in the region: the nature and ways of countering threats]. *Efektyvna ekonomika,* no 5. (In Ukrainian)

5. Methodological explanations (2007) Website of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: https://ukrstat.org/en/operative/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/dvdg_met2007.html (accessed 12 August 2019)

6. Novikova O.F. (1997) *Sotsialna bezpeka: orhanizatsiyno-ekonomichni problemy i shlyakhy vyrishennya*. *[Social security: organizational and economic problems and solutions]*. Donetsk: IEP NAN Ukrayiny. (In Ukrainian)

7. Pyrozhkov S. I. (2003) Kontseptualni pidkhody do formuvannya systemy natsionalnoyi bezpeky Ukrayiny. [Conceptual approaches to the formation of the national security system of Ukraine. National security problems]. *Problemy natsionalnoyi bezpeky. Stratehichna panorama*, no 1. Available at: www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/2003_1.php (accessed 16 August 2019)

8. Calculation of the regional human development index for 2017. Available at: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/09/Prezentatsiya-IRLR-2017.pdf (accessed 1 September 2019)

9. Krykhtin Ye. I. (Chief-ed.) (2004) *Sotsialna polityka ta ekonomichna bezpeka*. [Social policy and economic security]. Donetsk: Kashtan, 336 p. (In Ukrainian)

10. Khomra O. U., Rusanova T. Ye. (2004) Sotsialna bezpeka: vyklyky, zahrozy, kryteriyi. [Social Security: Challenges, Threats, Criteria]. *Stratehichna panorama,* no 1. Available at: www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=prnb1&issue (accessed 13 September 2019)

СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УКРАИНЕ: ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье на основе обобщения наиболее популярных в отечественной научной литературе определений понятия «социальная безопасность» выявлены их преимущества и ограничения в использовании, определены основные характеристики понятия «социальная безопасность», сформировано представление о социальной безопасности региона, его основных субъектах и факторах, которые влияют на ее наличие. Показана зависимость между внешними и внутренними факторами влияния и показателями социальной безопасности региона. Определены возможности некоторых количественных и качественных показателей социальной безопасности региона. Обосновано, что в качестве одного из возможных инструментов определения качественных показателей социальной безопасности региона можно применять сбалансированную систему показателей, и предложен алгоритм построения сбалансированной системы показателей социальной безопасности региона, в котором согласованы стратегические цели региональной власти и индикаторы оценки наиболее существенных сегментов социальной сферы региона.

Ключевые слова: *социальная безопасность, регион, индикаторы социальной безопасности, сбалансированная система показателей социальной безопасности региона.*

SOCIAL SECURITY IN UKRAINE: ASSESSMENT INDICATORS AT REGIONAL LEVEL

The state of long-term instability and uncertainty, which has been dominating in Ukraine for almost all of its recent history, causes it to rank low in the world rankings. To form an understanding of the methodology of formation and structure of key indicators by which our country is evaluated by authoritative world expert organizations is the main purpose of this article. To solve it, the authors identify the main characteristics of the concept of "social security", and apply them to the analysis of social security in the region, identify the main subjects of social security in the region and the factors that affect its availability. In order to make a conclusion about the nature of social security development, it is accepted to use quantitative and qualitative indicators of the level of social development. The authors of the article evaluate several common classifications in Ukraine and show the possibility of some quantitative and qualitative indicators of social security in the region. The authors propose, as one of the possible tools for determining the qualitative indicators of social security in the region, to apply a balanced system of indicators, on the basis of which it is possible: a) to align strategic goals and practical objectives of the social policy of the region; b) to control the strategy adopted by the executive authorities of the region for social development in general and its individual segments. An algorithm for constructing a social security SSP in the region was developed, which agreed on the strategic goals of the regional authorities and indicators for assessing the most important segments of the social sphere of the region, related to employment, quality of life, protection of public order, fulfillment of social obligations of the state. The prospect of this study is to find out the meaningful content of social security indicators, taking into account the specifics of the transitional economy, where, for example, the share of shadow economic transactions prevails, or there is a high level of social tension caused by a large difference in income levels of different segments of the population.

Key words: *social security, region, social security indicators, balanced system of social security indicators of the region.*

5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-18

УДК 336.143.2

Баєтул Г.П.
асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Baietul Halyna
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ

У статті розглянуто сутність та роль бюджетного механізму як складової бюджетної політики. На підставі проаналізованих трактувань поняття «бюджетний механізм» визначено його особливості. Бюджетний механізм характеризується своєю гнучкістю, що дає змогу оперативно реагувати на будь-які зміни бюджетної системи та змінюватися відповідно до умов бюджетної політики. Активне впровадження процедури фінансової децентралізації з 2014 року зумовило зміну структури бюджетного механізму. Соціально-економічний розвиток також зумовлює зміни функціональної структури бюджетного механізму. Так, змінилися джерела формування місцевих бюджетів, перерозподілено повноваження органів державної та місцевої влади щодо фінансування видатків. Бюджетний механізм відображає наявні в бюджетній системі економічні відносини. Загалом бюджетний механізм можна охарактеризувати як сукупність форм та методів організації бюджетних відносин, які використовує держава задля сприяння соціально-економічному розвитку.

Ключові слова: *бюджетна політика, бюджетний механізм, місцеві бюджети, державний бюджет, фінансова децентралізація, бюджет.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку бюджетної системи України характеризується зростанням ролі місцевих бюджетів, що пов'язане з проведенням фінансової децентралізації. Невід'ємною складовою бюджетного процесу є бюджетні відносини, що виникають між бюджетами різних рівнів, за допомогою яких органи державної та місцевої влади мають можливість впливати на соціально-економічний розвиток суспільства.

Успішне функціонування бюджетної системи відбувається за допомогою її найбільш динамічної складової, а саме бюджетного механізму. Це пояснюється проведенням економічних змін, де активне використання бюджету є інструментом впливу на прискорення соціально-економічного розвитку, тому виникає необхідність сконцентрувати увагу на дослідженні ефективності бюджетного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало наукових праць присвячено дослідженню сутності, ролі та впливу бюджетного механізму на соціально-економічний розвиток, серед яких варто відзначити роботи таких учених, як В.Г. Дем'янишин, О.Д. Василик, М.М. Артус, Н.М. Хижа.

Питання ефективного функціонування бюджетного механізму знайшло своє відображення в працях О.В. Величка, І.Я. Чугунового, Ю.В. Пасічника, В.М. Федосова, Л.Ю. Наумова.

Однак проведений аналіз цих праць не дає повного обґрунтування всього комплексу параметрів, які можуть використовуватися під час оцінювання ефективності бюджетного механізму залежно від сфери функціонування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінювання ефективності діючого бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу. Важливою складовою фінансової політики є бюджетна політика, через яку відображаються рівень соціально-економічного розвитку країни, фінансові можливості держави, добробут громадян тощо, тому в процесі формування бюджетної політики важливо враховувати обсяг фінансових ресурсів та їх перерозподіл, які відповідають умовам економічного розвитку країни.

Виважена бюджетна політика дає можливість усунути наслідки фінансової кризи, сприяти зростанню добробуту населення, створити сприятливі умови для функціонування суб'єктів господарювання.

Важливою умовою забезпечення соціального та економічного розвитку суспільства є збалансування всіх складових бюджетної політики, оскільки саме

вона є одним із дієвих інструментів впливу на економічні та соціальні перетворення.

Цілеспрямований вплив на темпи та якість економічного зростання є можливим лише за умови формування відповідного механізму фінансового регулювання, який спрямований на управління результатами. Це викликає потребу вдосконалення нормативно-правового, ресурсного, інституційного забезпечення фінансово-економічних перетворень.

Задля забезпечення раціонального перерозподілу фінансових ресурсів та досягнення визначеного рівня задоволення потреб населення важливо визначити пріоритетні цілі бюджетної політики та механізм їх досягнення. Саме бюджетний механізм є засобом реалізації державної стратегії соціально-економічного розвитку. Задля підвищення рівня ефективності бюджетний механізм повинен враховувати найменші зміни фінансової політики держави. Саме тому можна стверджувати, що він є найбільш динамічною складовою бюджетної політики.

Часто в науковій літературі можна зустріти ототожнення категорій «бюджетний механізм» та «фінансовий механізм», їх форм, методів, інструментів та важелів. Проте таке припущення є некоректним, оскільки бюджетний механізм є складовою фінансового. Це зумовлює нерозуміння самої сутності бюджетного механізму і, як наслідок, є причиною прийняття необґрунтованих управлінських рішень.

Фінансовий механізм – це сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування й використання фінансових ресурсів задля забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання й населення.

Під час формування бюджетного механізму соціально-економічного розвитку враховуються особливості бюджетної стратегії. Однак у процесі вирішення різноманітних тактичних завдань можуть зазнавати змін окремі елементи бюджетного механізму, оскільки бюджетний механізм чуттєво реагує на всі особливості стану в економіці та соціальній сфері. Бюджетний механізм є інструментом широкомасштабного розподілу та перерозподілу ВВП.

Поняття «бюджетний механізм» в українській науковій літературі застосовується досить широко стосовно різних об'єктів спрямування його дії (наприклад, бюджетний механізм, що забезпечує зростання суспільного добробуту, бюджетний механізм фінансової стабілізації економіки). Загалом сфера дії бюджетного механізму поширюється щодо регулювання соціально-економічних процесів на державному та місцевому рівнях, а також у сфері міжбюджетних відносин.

Відсутність загальноприйнятого єдиного визначення бюджетного механізму соціально-економічного розвитку пояснюється різноманітністю суспільних явищ або проблем, до вирішення яких дослідники намагаються пристосувати структуру бюджетного механізму.

Вперше в науковій літературі економічну категорію «бюджетний механізм» використав радянський науковець Н.В. Гаретовський, який визначив бюджетний механізм як «сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів формування та використання бюджетних коштів» [1].

На думку С.І. Юрія та В.Г. Дем'янишина, бюджетний механізм інтерпретує сукупність видів бюджетних відносин, гармонізацію їх послідовності та взаємозв'язку у процесі формування й використання централізованого фонду грошових коштів держави [2].

С.Р. Сорока, І.Г. Благун стверджують, що бюджетний механізм – це сукупність методів, які застосовує держава задля організації бюджетних відносин і забезпечення належних умов соціально-економічного розвитку [3].

На думку М.М. Артуса та Н.М. Хижої, бюджетний механізм є системою економічних заходів впливу на забезпечення мобілізації оптимальних обсягів фінансових ресурсів бюджету, їх найефективнішого розміщення та найбільш економного використання задля забезпечення соціального-економічного розвитку суспільства, визначеного економічною політикою держави [4].

На підставі критичного аналізу та узагальнення наукових підходів до визначення сутності категорії «бюджетний механізм» можемо визначити його основні економічні ознаки:

– бюджетний механізм включає сукупність форм, методів, важелів, інструментів мобілізації та використання бюджетних коштів;

– бюджетний механізм є реальним втіленням бюджетної політики та активним інструментом її реалізації;

– бюджетний механізм дає можливість організувати бюджетні відносини;

– бюджетний механізм є механізмом практичного використання бюджету для здійснення фінансової політики в державі;

– бюджетний механізм є важливою умовою забезпечення відповідних умов для економічного та соціального розвитку.

Фактично бюджетний механізм відображає комплексну взаємодію нормативно-правового, організаційно-економічного, ресурсного забезпечення.

Система управління бюджетних коштів потребує відповідного організаційного забезпечення.

Важливою складовою механізму формування та реалізації бюджетної політики є його організаційне забезпечення, яке відображається в системі управління бюджетними коштами. Недосконала організація відносин щодо розподілу повноважень між учасниками системи управління бюджетними коштами приводить до:

– виконання одних і тих самих завдань різними органами влади;

– недотримання принципу послідовності під час формування нормативної бази, що приводить до того, що норми прийнятих нормативно-правових актів суперечать один одному;

– скорочення результативності здійснених контрольних функцій щодо ефективності використання бюджетних коштів;

– відсутності загальноприйнятої системи аналізу, яка б оцінювала та давала змогу контролювати цільове використання бюджетних коштів на всіх рівнях;

– функціонування такого механізму планування розвитку соціальної сфери, який не враховує всіх аспектів фінансового забезпечення;

– неузгодженості між прийняттям важливих державних рішень та фінансовою оцінкою вартості їх реалізації тощо.

В Україні у 2017 році Кабінет Міністрів України не забезпечив своєчасного й ефективного вжиття заходів з реорганізації та ліквідації органів виконавчої влади за рахунок коштів державного бюджету. Це зумовило порушення норм бюджетного законодавства в процесі використання бюджетних коштів і вкотре продемонструвало, що хаотичні та безсистемні перетворення центральних органів влади не сприяли належному формуванню державної політики, функціонуванню й розвитку відповідних сфер суспільно-економічного життя країни, тому можемо зробити висновок, що на ефективність функціонування бюджетного механізму впливає нормативно-правове забезпечення, оскільки процедура формування та втілення в життя бюджетного механізму перебуває в правовому полі.

Оцінюючи вплив бюджетного механізму на формування дохідної частини бюджету, можемо зробити висновок про його ефективність. Загалом для глибшого оцінювання можна розглядати дію, яку чинить бюджетний механізм у процесі створення ВВП та забезпечення динаміки економічного зростання. При цьому варто вибрати систему результуючих показників, які дадуть змогу побачити співвідношення понесених витрат у конкретній галузі та отриманих результатів.

Отже, загалом ми повинні порівняти отримані доходи з понесеними витратами, в більш довгій перспективі доцільно порівнювати витрати з обсягом валового продукту, який є універсальним показником відображення ефективності функціонування всієї економіки. Для оцінювання бюджетної результативності необхідно порівняти доходи та видатки, що припадають на одного мешканця [5].

В умовах кризового стану національної економіки реалізувалася жорстка політика в бюджетній та податковій сферах, першочерговим завданням якої було скорочення дисбалансів між доходами та видатками бюджету. Нестабільність політичної ситуації, переформатування зв'язків економічної співпраці з міжнародними організаціями та урядами, руйнування інфраструктури на сході країни, спричинене тривалим військовим конфліктом, підвищення обсягу державних видатків на оборонну сферу та інші фактори сприяли зростанню державного боргу України. Як бачимо, ці та інші події вплинули на ефективність бюджетного механізму протягом 2012–2017 років. Так, в оборонній сфері його ефективність з 2014 року значно зросла, для отримання бажаного результату уряду потрібно витратити менше коштів. У сферах охорони здоров'я, соціального захисту та економіки з 2014 року також простежуються невеликі позитивні зміни, що можна пояснити початком проведення фінансової децентралізації.

Висновки. Проведене дослідження дає підставити зробити висновок, що в умовах обмежених ресурсів держави під час планування та виконання бюджетних програм першочергову роль відіграють ефективність та результативність використання бюджетних коштів. За таких умов підвищеної уваги потребує процес формування бюджетної політики, зокрема щодо формування дохідної бази бюджетів та раціонального й ефективного управління видатками бюджету.

При цьому необхідно чітко обґрунтувати пріоритети під час розподілу бюджетних ресурсів, застосувати принципи перспективного бюджетного прогнозування й планування; оптимізувати бюджетні програми з урахуванням загальнодержавних пріоритетів та вдосконалення методології оцінювання їх результативності, а також використати систему оцінювання результативності бюджетних програм та діяльності розпорядників бюджетних коштів.

Отже, уряду потрібно формувати та реалізовувати таку бюджетну політику, яка б сприяла зростанню вітчизняної економіки та могла забезпечити підвищення її ефективності, а також сприяти зростанню соціального добробуту населення.

Підсумовуючи вищевикладене, можемо сформувати такі заходи, вжиття яких дало б змогу підвищити ефективність процедури формування та реалізації бюджетної політики держави:

– прийняти закон про державний борг;

– вдосконалити систему показників, які б характеризували ефективність використання коштів із державного та місцевих бюджетів;

– скоротити прихований дефіцит державного бюджету України.

Отже, забезпечення соціального та економічного розвитку України залежить від ефективності та результативності бюджетної політики, економічних, політичних чинників та макроекономічної ситуації.

Таблиця 1

Ефективність бюджетного механізму в розрахунку на 1 людину, грн.

Сектор економіки	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Охорона здоров'я	124,1	113,0	153,8	173,1	191,3	178,2
Соціальний захист	131,0	273,4	344,6	223,2	253,9	271,1
Економічна сфера	118,4	351,5	331,8	267,1	250,5	237,2
Освіта	46,6	47,1	56,8	65,5	68,4	72,5
Фізична культура і спорт	257,6	285,6	334,9	300,1	481,5	377,6
Правоохоронна діяльність	38,7	37,2	36,5	36,2	33,2	34,0
Оборонна сфера	97,5	98,1	59,5	38,1	40,2	40,1

Список літератури:

1. Гаретовский Н.В. Финансы социалистического общества. Москва : Институт новой экономики, 2002. 402 с.
2. Юрій С.І., Дем'янишин В.Г., Буздуган Я.М. Антологія бюджетного механізму : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2001. 250 с.
3. Благун І.Г. та ін. Бюджетний менеджмент : навчальний посібник. Львів : Магнолія – 2006, 2016. 251 с.
4. Артус М.М., Хижа Н.М. Бюджетна система України : навчальний посібник. Київ : вид-во Європейського університету, 2005. 220 с.
5. Гаврилова Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання економіки. *Агросвіт*. 2019. № 3. С. 62–70.

References:

1. Gharetovskyj N.V. (2002). Fynansi socyalystycheskogho obshhestva [Socialist finance]. Moscow : Ynstytut novoi ekonomyky (in Russian).
2. Yurii S.I., Dem'ianyshyn V.H., Buzduhan Ya.M. (2001) Antolohiia biudzhetnoho mekhanizmu [Anthology of budgetary mechanism]. Ternopil : Ekonomichna dumka (in Ukrainian).
3. Blahun I.H. (2016) Biudzhetnyi menedzhment [Budgetary managamente]. Lviv : Mahnoliia – 2006. 251 p. (in Ukrainian).
4. Artus M.M., Khyzha N.M (2005). Biudzhetna systema Ukrainy [The budget system of Ukraine] Kiev : vyd-vo Yevrop. un-tu (in Ukrainian).
5. Havrylova L.V. (2019) Biudzhetna polityka u systemi derzhavnoho rehuliuvannia ekonomiky [Budget policy in the system of sovereign regulation of the economy]. Ahrosvit, no. 3, pp. 62–70.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНИЗМА

В статье рассмотрены сущность и роль бюджетного механизма как составляющей бюджетной политики. На основе проанализированных трактовок понятие «бюджетный механизм» определены его особенности. Бюджетный механизм характеризуется своей гибкостью, что позволяет оперативно реагировать на любые изменения бюджетной системы и меняться в соответствии с условиями бюджетной политики. Активное внедрение процедуры финансовой децентрализации с 2014 года обусловило изменение структуры бюджетного механизма. Социально-экономическое развитие также обуславливает изменения функциональной структуры бюджетного механизма. Так, изменились источники формирования местных бюджетов, перераспределены полномочия органов государственной и местной власти по финансированию расходов. Бюджетный механизм отражает имеющиеся в бюджетной системе экономические отношения. В общем бюджетный механизм можно охарактеризовать как совокупность форм и методов организации бюджетных отношений, которые использует государство с целью содействия социально-экономическому развитию.

Ключевые слова: *бюджетная политика, бюджетный механизм, местные бюджеты, государственный бюджет, финансовая децентрализация, бюджет.*

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE BUDGETARY MECHANISM

The article examines the essence and role of the budget mechanism as a component of fiscal policy. The features of the "budget mechanism" category are formulated using the definition of this term by different scholars. The one of characteristics of budget mechanism is flexibility. It is allows to react promptly and change to any changes in the budget system in accordance with the conditions of the budget policy. In the process of realization of financial decentralization in Ukraine the structure of budgetary mechanism was improved in 2014. Socio-economic development also causes changes in the functional structure of the budget mechanism. Thus, the sources of the formation of local budgets have changed, as well as the reallocation of powers of state and local authorities to finance expenditures. Although, as a result of financial decentralization, local authorities are recognized as independent during the formation of their budgets, but in the structure of their expenditures, about 60% of all of expenditures are still directed towards financing the social sphere. Therefore, an important task of local self-government was improved the structure of the budget mechanism. This would provide an opportunity to provide the optimum balance when allocating budget resources between different spheres of the budget system. The budget mechanism reflects the existing system of economic relations in the budget system. In general, the budget mechanism can be characterized as a set of forms and methods of organization of budget relations, which are used by the state in order to promote social and economic development. In Ukraine was forming such a structure of the budget mechanism when the State Budget of Ukraine played a key role in the distribution processes gross domestic products. The current budget mechanism is a dynamic category, which can change for the purpose of rational organization of budget relations. In the process of financial decentralization it is necessary to take into account the budget and tax potential of the region when forming the system of financial provision of local self-government.

Key words: *budgetary policy, budgetary mechanism, local budgets, state budget, financial decentralization, budget.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-19

УДК 339.564/339.727.3

Войцешин В.П.
аспірант кафедри податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

Voitseshyn Vasyl
Ternopil National Economic University

КРЕДИТУВАННЯ ЕКСПОРТУ ЯК ЗАСІБ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті розглянуто особливості кредитування експорту в деяких країнах світу. Визначено, що воно спрямоване безпосередньо на стимулювання його розвитку щодо як забезпечення обігу продукції, так і коштів від її продажу. Досліджено, що кредитування експорту опосередковано не тільки державною підтримкою, але й підприємницькою діяльністю. Відображено, що порядок надання експортних кредитів супроводжується їх гарантуванням і страхуванням через оцінювання ризиків втрат політичного та комерційного характеру за певну плату на основі правил Організації економічного співробітництва і розвитку. Аналітично проілюстровано наявну залежність кредитування експорту від його вартості. Оцінено можливі подальші перспективи розвитку надання експортних кредитів в Україні на основі врахування досвіду й оцінювання економічної кон'юнктури.

Ключові слова: *експорт, експортні гарантії, експортні кредити, експортно-кредитне агентство, страхування експорту.*

Постановка проблеми. В період кризових явищ та зростання значення експорту в господарстві країн світу необхідною умовою його перебігу є кредитування. Як форма прямого фінансування експорту надання експортних кредитів доповнює державну підтримку, яка опосередковується видатками бюджетів. Відповідно, кредитування експорту стає визначальним під час експорту, адже воно підтримує обіг проданої продукції, тобто товарів та послуг, а також коштів за неї. Крім того, надання кредитів передбачає певну плату за них та потребує забезпечення, що стає перешкодою для його повноцінного функціонування, зокрема в Україні. Саме тому сьогодні важливо проаналізувати доцільність експортного кредитування у світі та оцінити можливість його повноцінного розвитку в державах, де воно не запроваджене або діє на початковій стадії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність надання експортних кредитів (позик) як засобу регулювання експорту у світі представлена в дослідженнях Я. Белінської [7], І. Іванової [3], М. Ковальчук-Швецової [4], О. Юхти [20] та інших науковців. Кожне з них є самостійним напрацюванням, яке охоплює загальні аспекти кредитування експорту, що залишає місце для дискусій щодо конкретних його частин та можливості їх повноцінного застосування надалі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінювання особливостей кредитування експорту в різних країнах світу, можливості використання досвіду щодо надання експортних кредитів одних держав для інших.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» [1] експортний кредит є наданням позики банком або імпортеру для придбання товарів та послуг експортера, або експортеру задля забезпечення продажу продукції, тому кредитування експорту є процесом надання експортних кредитів. Згідно з одним зі звітів про Експортне заохочення і СОТ потреба кредитування експорту з'являється тоді, коли «покупцеві чи постачальнику експортованих товарів чи послуг дозволено відстрочити оплату [за продукцію]» [2].

Наприклад, І. Іванова [3, с. 53] експортні кредити (далі – ЕК) відносить до засобу підтримки державою експорту за допомогою певних установ державного чи приватного типу, тобто банків та експортно-кредитних агентств (далі – ЕКА), а М. Ковальчук-Швецова [4, с. 613, 614] – до методів фінансування експорту для його стимулювання. На наш погляд, ЕК є засобом прямого фінансування експорту, що діє на сам його процес та опосередковується як банками, так й ЕКА.

Доцільно відзначити, що надаються коротко- (до 2-х років), середньо- (2–5 років) та довгострокові (більше 5 років) ЕК державними та/або комерційними банками загалом [2]. Також може відбуватися покриття ЕК за ризиками їх несплати через гарантування, тобто зобов'язання виплатити кредитору позику гарантом, яким виступає, як правило, ЕКА. Крім того, разом з експортними гарантіями (далі – ЕГ) за такими кредитами діє їх страхування ЕКА перед кредитором [1]. Це пов'язане з можливістю несплати експортного кредиту. Цікаво, що ролі кредиторів, гарантів і страховиків можуть змінюватися та поєднуватися.

ЕК разом із послугами ЕГ та страхування надаються після заяви позичальника та через розгляд ризиків щодо допустимості їх прийняття, до яких можна віднести ймовірне банкрутство позичальника, втрату ним доходів тощо. Такі ризики по країнах можуть розраховуватися, згідно з Угодою щодо офіційної підтримки експортного кредитування [5], за рангами від «0» до «7» за зростанням. Відповідно до тієї ж Угоди [5] установлено мінімальні ставки експортних кредитів, а саме CIRR, що віддзеркалюють витрати надання ЕК всередині країни та відповідають ставці, яка є прийнятною позичальнику залежно від оцінювання розвитку та кредитних ризиків. CIRR для валюти країни вибирається на основі прибутковості облігацій державного типу від 3 до 8,5 років [5].

Якщо розглядати ЕК в країнах світу, то у Великобританії вони надаються комерційними банками здебільшого імпортерам. В країні переважають середньо- й довгострокові кредити, вартість яких за 2008–2018 рр. знизилась із 2 700,00 до 2 400,00 млн. дол. США за даними Експортно-імпортного банку Сполучених Штатів Америки [6].

Крім комерційних банків, ще одним важливим учасником кредитування експорту у Великобританії є "UK Export Finance" як ЕКА, що є складовою Уряду Сполученого Королівства й державною установою, що має свій дохід, який формується на основі котирування бондів, тобто облігацій [7, с. 126]. Щороку [7, с. 126] "UK Finance" витрачає близько 390,00 млн. дол. США за крос-курсом НБУ [8] на підтримку процентної ставки по кредитах, яка складає близько 0,75% від їх суми. Згідно зі щорічним звітом ЕКА Великобританії [9] у 2017–2018 фінансовому році "UK Finance" здійснило фінансову підтримку експортерів й надало кредитів, гарантій і страхових послуг на суму 3 257,90 млн. дол. США за крос-курсом [8], що враховується надалі в пропорції 57:6:37%. "UK Finance" [9] працювало із 76 державами й 191 компанією, зокрема з Україною, імпортерам якої було надано страхових послуг на суму 1,10 млн. дол. США у тому ж фінансовому році.

Дещо іншим є кредитування експорту у Німеччині (далі – ФРН), що надається, як правило, Експортним кредитним банком ФРН [10]. ЕК надаються за ставкою до 0,25% від їх суми за гарантування ЕКА "Euler Hermes", завдяки якому експорт збільшився приблизно на 15% [11], згідно з джерелом [10]. Обсяг ЕК для експортера чи імпортера обчислюється на основі угоди й для імпортера не має бути більшим за 85% такої угоди й 93,73 млн. дол. США за крос-курсом [8] за даними [10] з терміном погашення у чотири роки.

Варто відзначити, що за 2008–2018 роки вартість середньо- й довгострокових ЕК у ФРН зросла на 11,11% до 12 000 млн. дол. США [6]. Також обсяг короткострокових ЕК і коштів, наданих на певні програми в контексті підтримки експорту споживчих товарів, впав до 11 060 млн. дол. США, або на 7,83% [6]. Щодо гарантування ЕК, то інформація Федерального міністерства фінансів [12] свідчить про те, що їх вартість у млн. дол. США зросла із 173 510,15 до 174 892,10 за крос-курсом [8].

Щодо ЕК у Франції, то можна стверджувати, що їх дають близько двадцяти комерційних банків за ставками, що нижче за 5%, згідно із сайтом підтримки місцевого експорту [13], через контроль з боку Міністерства економіки і фінансів Франції [7, с. 122]. Банки вибирають позичальника, а держава, незважаючи на обмеження, фінансує витрати за пільгою з відсоткових ставок [7, с. 122–123]. Крім того, з 2015 р. діє рефінансування (викуп в кредитора) ЕК для підтримки місцевого бізнесу за грантами Державним банком Франції SFIL, що акумулює доходи через випуск облігацій, у 95% наданої вартості [13]. Це присутнє, наприклад, у побудові для продажу за кордон новітніх кораблів на суму 1 443 млн. дол. США [13].

У Франції переважають середньо- й довгострокові ЕК, що за 2008–2018 рр. зросли з 8 600 до 8 900 млн. дол. США, тобто на 3,49%, хоча з 2009 р. вони знизилися практично вдвічі [6].

На нашу думку, варто приділити увагу досвіду надання ЕК у Польщі, де ЕК спрямовані на певну продукцію. Їх основою є державна програма «Фінансова підтримка експорту» [14], що містить підтримку імпортерів як через партнерство, так і через оцінювання ризиків [15]. ЕК у Польщі даються Господарським банком (BGK) разом із можливим їх страхуванням Експортною кредитною та страховою державною корпорацією "KUKE S.A." як на короткостроковий, так і на довгостроковий періоди (до 15 років) [14; 15].

Найбільш поширеним видом ЕК в Польщі є кредит на купівлю споживчих товарів у злотих, євро та доларах США. Його вартість складається з позики, витрат на страхування, обслуговування, комісію сплати дебіторської заборгованості та щоквартальну комісію, розмір яких залежить від валюти, де менші витрати детерміновані її вищою вартістю [15]. Наприклад, для України як імпортера вони становлять 2,05–2,34% вартості кредиту для валюти «євро» (1,50–1,77% складають щорічні витрати на кредит і страхування; 0,20% – комісія з оплати дебіторської заборгованості, 0,35–0,37% – щоквартальна комісія) [15].

Також поширеним ЕК у Польщі є капітальний кредит на експорт обладнання, що дається більше за два роки до 85% вартості товарів, що експортуються, але не менше за 1 млн. євро [15]. Вартість такого ЕК, наприклад, для річного періоду виплат і погашення у п'ять років складає для України 7,81–11,55% для євро [15].

Досить розвиненим є кредитування експорту в Китаї (далі – КНР). В цій країні надання ЕК представлено Експортно-імпортним банком Китаю під ставку, що не є більшою за 4,00% [16]. Цей банк дає такі основні види кредитів [16], як кредити експортерам та імпортерам, імпортні кредити підприємствам КНР. Наприклад, ЕК експортерам даються в національній та іноземній валюті для підтримки високотехнологічної (ЧСЕ) та низько технологічної продукції на умо-

вах Експортно-імпортного банку, а окремо – на суднову галузь [16].

Щодо вартості ЕК, то в КНР за 2008–2018 рр. середньо- й довгострокові кредити підвищилися з 24 000 до 39 100 млн. дол. США, а короткострокові кредити й кошти на експортні програми зросли з 375 200 до 481 400 млн. дол. США з 2016 по 2018 рр. [6]. Близько 53% кредитів спрямовані на імпорт, а 47% – на експорт [16].

Невід'ємною складовою ЕК у КНР є страхування, що здійснюється державною Китайською експортною та кредитною страховою корпорацією (SINOSURE) [17]. Роздільно страхуються коротко-, середньо- й довгострокові кредити до 90,00% вартості через оцінювання ризиків на основі даних про понад 40 тис. банків, 800 галузей та 10 млн. підприємств [17]. ЕКА КНР на кінець 2018 р. застрахувало ЕК на 12 700 млн. дол. США [17].

Відповідно до наших аналітичних досліджень кредитування експорту чинить вагомий вплив на сам експорт. За 2008–2017 рр. одновідсоткове збільшення середньо- та довгострокових кредитів у КНР на 240 млн. дол. США стало причиною зростання експорту на 1,11%, або на 15 880,66 млн. дол. США, за розрахунками по MS EXCEL згідно з даними джерела [6] й Національного бюро статистики КНР [18].

Щодо України, то варто зазначити, що кредитування експорту в нашій державі не є досить розвиненим. Незважаючи на присутність його певних програм і характеристик, наприклад в «УКРЕКСІМБАНКу» [19], щодо кредитів для імпортерів на придбання певної техніки за ставками 6,00–19,00% залежно від валюти, все ж таки наявні проблеми кредитування експортерів, що пов'язані з гарантіями та страхуванням ЕК.

Створення ЕКА в Україні у 2018 р., згідно з джерелом [1] та дослідження О. Юхти [20, с. 78–80], не дає значного ефекту під час їх вирішення, що супроводжене відсутністю сформованості нормативно-правової бази та пріоритетів функціонування. Ми погоджуємося з думкою О. Юхти [20, с. 80] про те, що вітчизняне ЕКА для поповнення своїх ресурсів має діяти на зовнішньому ринку й взаємодіяти з місцевими органами влади в умовах децентралізації, а не лише з Кабінетом Міністрів України. Крім того, на наш погляд, надання ЕК в Україні та їх покриття на початковому етапі мають здійснюватися з пріоритетом на певні експортні товари, як в Польщі та Франції, а не на підприємства й бізнес загалом, що дасть змогу реалізувати наявні переваги в торгівлі, зокрема ресурси. Не потрібно боятися реалізовувати експорт щодо сільського господарства, як у КНР, адже доцільно спочатку сформувати систему повноцінного його кредитування.

Висновки. За результатами проведеного дослідження оцінено особливості кредитування експорту в певних державах. Виявлено, що надання ЕК супроводжується їх покриттям щодо гарантування й страхування як із боку держави, так і через приватний сектор. Визначено різні орієнтації кредитування експорту в контексті експортерів, імпортерів та певних продуктів. Виокремлено загальну тенденцію до зростання розміру ЕК через їх вагому роль у розвитку експорту. Зроблено припущення про доцільність розвитку кредитування експорту в Україні щодо вектору продажів визначених товарів за кордон.

Список літератури:

1. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України від 20 грудня 2016 р. № 1792-VIII. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19 (дата звернення: 18.09.2019).

2. Export promotion and the WTO. A brief guide (n. d.). URL: http://ierc.bia-bg.com/uploads/links/files/links__1dd0d21d91f8b61f6f720ee2d08b0b58.pdf (дата звернення: 18.09.2019).

3. Іванова І. Державна підтримка експорту як інструмент захисту національних інтересів: досвід ЄС, СОТ та уроки для України. Стратегічні пріоритети. 2015. № 1 (34). С. 51–55.

4. Ковальчук-Швецова М. Основні форми та методи стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств. Видавництво Львівської політехніки. 2010. № 690. С. 612–617.

5. Arrangement on officially supported export credit. 2018. URL: http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/PG(2018)1&docLanguage=En (дата звернення: 18.09.2019).

6. Export-import bank of the United States (n. d.). URL: https://www.exim.gov (дата звернення: 19.09.2019).

7. Белінська Я. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України. Стратегічні пріоритети. 2008. № 3 (8). С. 120–131.

8. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (н. д.). URL: https://bank.gov.ua/markets/exchangerates/?date=19.09.2019&period=monthly (дата звернення: 19.09.2019).

9. UK Export Finance Annual Report and Accounts 2017–2018 (n. d.). URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/718043/ukef-annual-report-2017-to-2018.pdf (дата звернення: 19.09.2019).

10. AKA European Export + Trade Bank (n. d.). URL: https://www.akabank.de/en (дата звернення: 19.09.2019).

11. Euler Hermes Global (n. d.). URL: https://www.eulerhermes.com/en_global.html (дата звернення: 19.09.2019).

12. Federal Ministry of Finance (n. d.). URL: https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/EN/Home/home.html (дата звернення: 19.09.2019).

13. SFIL. Supporting local investment and export (n. d.). URL: https://sfil.fr/en (дата звернення: 19.09.2019).

14. Export Credits (n. d.). URL: https://www.gov.pl/web/finance/export-credits-financial-export-support (дата звернення: 19.09.2019).
15. Financial Support for Polish Companies: Export and Expansion. 2017. URL: https://www.en.bgk.pl/files/public/Pliki/Przedsiebiorstwa/wsparcie_eksportu/BGK_Financial_Support_for_Polish_Comanies_-_Export_and_Expansion.pdf (дата звернення: 19.09.2019).
16. The Export-Import Bank Of China (n. d.). URL: http://english.eximbank.gov.cn/Business/index.html#ourBusiness-xwy-1 (дата звернення: 19.09.2019).
17. China export & credit insurance corporation (n. d.). URL: http://www.sinosure.com.cn/en/index.shtml (дата звернення: 19.09.2019).
18. National Bureau of Statistics of China (n. d.). URL: http://www.stats.gov.cn/english (дата звернення: 19.09.2019).
19. Ukreximbank (n. d.). URL: https://www.eximb.com (дата звернення: 19.09.2019).
20. Юхта О. Експортно-кредитне агентство як ефективний інститут організації фінансово-кредитної підтримки експортерів. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 11. С. 76–81.

References:

1. Pro zabezpechennia masshtabnoi ekspansii eksportu tovariv (robit, posluh) ukrainskoho pokhodzhennia shliakhom strakhuvannia, harantuvannia ta zdeshevlennia kredytuvannia eksportu : Zakon Ukrainy vid 20.12.2016 r. No. 1792-VIII [Law of Ukraine "On Ensuring Large-Scale Export Goods (Works, Services) Expansion of Ukrainian Origin Through Insurance, Guarantee and Cheaper Export Crediting"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19 (accessed: 18 September 2019).
2. Export promotion and the WTO (n. d.), a brief guide. Available at: http://ierc.bia-bg.com/uploads/links/files/links__1dd0d21d91f8b61f6f720ee2d08b0b58.pdf (accessed: 18 September 2019).
3. Ivanova I. (2015). Derzhavna pidtrymka eksportu yak instrument zakhystu natsionalnykh interesiv: dosvid YeS, SOT ta uroky dlia Ukrainy [A State Export Support as a Tool for Protecting National Interests: Experience of the EU and WTO and Lessons For Ukraine]. Strategichni priory'tety [Strategic Priorities], 1 (34), 51–55 [in Ukrainian].
4. Kovalchuk-Shvetsova M. (2010).Osnovni formy ta metody stymuliuvannia eksportu produktsii mashynobudivnykh pidpryiemstv [Main Forms and Methods of Stimulating the Export Products of Machine-Building Enterprises]. Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky [Lviv Polytechnic Publishers], 690, 612–617 [in Ukrainian].
5. Arrangement on officially supported export credit (2018). Available at: http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/PG(2018)1&docLanguage=En (accessed: 18 September 2019).
6. Export-import bank of the United States (n. d.). Available at: https://www.exim.gov (accessed: 19 September 2019).
7. Belinska Ya. (2008). Derzhavna pidtrymka eksportu: zarubizhnyi dosvid ta uroky dlia Ukrainy [State Support for Exports: Foreign Experience and Lessons for Ukraine]. Stratehichni priorytety [Strategic Priorities], 3 (8), 120–131 [in Ukrainian].
8. Ofitsiinyi kurs hryvni shchodo inozemnykh valiut [Official Exchange Rate of Hryvnia Against Foreign Currencies] (n. d.). Available at: https://bank.gov.ua/markets/exchangerates/?date=19.09.2019&period=monthly (accessed: 19 September 2019).
9. UK Export Finance Annual Report and Accounts 2017-18 (n. d.). Available at: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/718043/ukef-annual-report-2017-to-2018.pdf (accessed: 19 September 2019).
10. AKA European Export + Trade Bank (n. d.). Available at: https://www.akabank.de/en (accessed: 19 September 2019).
11. Euler Hermes Global (n. d.). Available at: https://www.eulerhermes.com/en_global.html (accessed: 19 September 2019).
12. Federal Ministry of Finance (n. d.). Available at: https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/EN/Home/home.html (accessed: 19 September 2019).
13. SFIL (n. d.). Supporting local investment and export. Available at: https://sfil.fr/en (accessed: 19 September 2019).
14. Export Credits (n. d.). Available at: https://www.gov.pl/web/finance/export-credits-financial-export-support (accessed: 19 September 2019).
15. Financial Support for Polish Companies: Export and Expansion (2017). Available at: https://www.en.bgk.pl/files/public/Pliki/Przedsiebiorstwa/wsparcie_eksportu/BGK_Financial_Support_for_Polish_Comanies_-_Export_and_Expansion.pdf (accessed: 19 September 2019).
16. The Export-Import Bank Of China (n. d.). Available at: http://english.eximbank.gov.cn/Business/index.html#ourBusiness-xwy-1 (accessed: 19 September 2019).
17. China Export & Credit Insurance Corporation (n. d.). Available at: http://www.sinosure.com.cn/en/index.shtml (accessed: 19 September 2019).
18. National Bureau of Statistics of China (n. d.). Available at: http://www.stats.gov.cn/english (accessed: 19 September 2019).
19. Ukreximbank (n. d.). Available at: https://www.eximb.com (accessed: 19 September 2019).
20. Yukhta O. (2019). Eksportno-kredytne ahentstvo yak efektyvnyi instytut orhanizatsii finansovo-kredytnoi pidtrymky eksporteriv [Export-Credit Agency as an Effective Institute of Organization of Financial-Credit Support of Exporters]. Investytsii: praktyka ta dosvid [Investments: Practice and Experience], 11, 76–81 [in Ukrainian].

КРЕДИТОВАНИЕ ЭКСПОРТА КАК СРЕДСТВО ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены особенности кредитование экспорта в некоторых странах мира. Определено, что оно направлено непосредственно на стимулирование его развития касательно как обеспечения оборота продукции, так и средств от ее продажи. Доказано, что кредитование экспорта опосредованно не только государственной поддержкой, но и предпринимательской деятельностью. Отражено, что порядок предоставление экспортных кредитов сопровождается их гарантированием и страхованием через оценивание рисков потерь политического и коммерческого характера за определенную плату на основе правил Организации экономического сотрудничества и развития. Аналитически проиллюстрирована имеющаяся зависимость кредитования экспорта от его стоимости. Оценены возможные дальнейшие перспективы развития предоставления экспортных кредитов в Украине на основе учета опыта и оценивания экономической конъюнктуры.

Ключевые слова: *экспорт, экспортные гарантии, экспортные кредиты, экспортно-кредитное агентство, страхование экспорта.*

EXPORT LENDING AS A MEANS OF ITS FUNCTIONING

The article discusses about the features of the export lending development in some countries of the world. It is proved the export lending as a phenomenon is one of a main form of the direct export financing in the market. It is noted the lending is a big support for the turnover of export goods and revenues from their sell abroad, so it is an important part of whole economics, especially in this current conditions of cyclicality and instability. It is determined the lending consists of two basic parts. The first part includes short, medium- and long-term export credits in some similar and different forms. The second part adds in an export cover. As well the export cover including multiform export guarantees and the export insurance. It is specified the export credits, export guarantees and the export insurance is possible while certain risks could be taken. It is noted the risks are identified on a certain number scale, which reflecting the possibility or impossibility of risk covering. Based on the assessment of export credits' features in some countries identified the important role of state and commercial banks in their provision. Also the huge value of export credit agencies in the export cover assessed. Center on the study of individual export lending's subjects the general role of the state as a special institute in its course is shown. According to some analytical statistical data, the trend of export credit development in the world is determined. Except time, two types and two subtypes export credits are highlighted. Based on the comparison of the export lending in some countries of the world identified the advantage of certain export credits' types in some world regions, such as Western and Central Europe and Asia. The possibility of applying the countries' experience under consideration in other world's countries to improve the export lending to them is shown. It is noted the experience is not complex, only partial, and related to the vector of the export lending development, which could be dynamic due to its reaction to the current processes of market economy in a particular state of the world.

Key words: *export, export guarantees, export credits, export credit agency, export insurance.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-20

УДК 339.72

Гаврилко Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національний авіаційний університет

Gavrylko Tetiana
National Aviation University

СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сутність поняття «споживчий кредит» та роль споживчого кредитування як умови підвищення рівня задоволення соціальних потреб населення й посилення процесів економічного зростання в країні. Проаналізовано особливості розвитку ринку банківського споживчого кредитування України за 2008–2018 рр. Досліджено чинники, що впливають на рівень активності процесів кредитування. Виділено проблеми, що можуть виникнути на макрорівні через зростання споживчого кредитування. Досліджено стан небанківського фінансового ринку, виявлено тенденції щодо зміни кількості суб'єктів цього ринку та вартості наданих кредитів залежно від різних груп фінансових установ. Визначено напрями вдосконалення регулювання як ринку онлайн-кредитування, так і всього ринку небанківського фінансового сектору України.

Ключові слова: *споживчий кредит, споживче кредитування, банківські установи, небанківські фінансові установи, онлайн-кредитування, кредитні ризики.*

Постановка проблеми. Фінанси домогосподарств є однією зі складових фінансової системи держави. Їх формування й ефективне функціонування пов'язані зі взаємодією з іншими ланками фінансової системи як у процесі постачання фінансових ресурсів на фінансовий ринок як депозитів чи цінних паперів, так і під час одержання позикових коштів в разі дефіциту власних, що передбачає виникнення фінансових відношень з різними фінансовими посередниками, такими як банківські та небанківські фінансові установи.

Надання фізичним особам кредитів, що одержали назву споживчих, дає змогу придбати споживчі товари тривалого користування на прийнятних умовах (особливо це стосується випадків, коли відсотки частково компенсуються продавцем), компенсувати витрати до заробітної плати за рахунок використання пільгового періоду за карткою. Споживче кредитування дає можливість збільшувати платоспроможний попит населення, що зумовлює як підвищення рівня задоволення його соціальних потреб, так і посилення процесів економічного зростання в країні.

В кредитуванні населення зацікавлені також фінансові структури з огляду на те, що кредитні операції належать до одних із найприбутковіших; розвиток споживчого кредитування не лише сприяє задоволенню потреб фізичних осіб у додаткових коштах, але й дає змогу фінансовим установам нарощувати кредитний портфель, відповідно, збільшувати рівень своєї дохідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень у сфері споживчого кредитування знайшли відображення в працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як М. Алексеєнко, В. Дубницький, О. Євтух, Є. Жуков, Б. Івасів, К. Кузьміна, О. Лаврушин, В. Лагутін, А. Мороз, С. Мочерний, О. Кошонько, Г. Панова, М. Савлук, А. Сміт, К. Солоділов, В. Тиркало, Т. Тук, О. Шаповал, Н. Яковенко. Однак є необхідність подальшого дослідження процесів споживчого кредитування в Україні з урахуванням сучасних тенденцій щодо умов та особливостей кредитування фізичних осіб, визначення проблем та можливостей у взаємовідносинах з фінансовими установами на тлі активізації ринку споживчого кредитування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження стану й тенденцій розвитку ринку споживчого кредитування в Україні, оцінювання перспектив та виявлення можливостей удосконалення кредитних взаємовідносин суб'єктів банківського та небанківського фінансових сегментів споживчого кредитування.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про споживче кредитування» споживчий кредит (кредит) – це грошові кошти, що надаються споживачу (позичальнику) на придбання товарів (робіт, послуг), для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю, виконанням обов'язків найманого працівника [1].

Для одержання кредиту споживачі можуть звернутись до банківських або небанківських фінансових установ (фінансових компаній, ломбардів, кредитних спілок). Вибір споживачем установи залежить від мети кредиту, адже для придбання побутової техніки та електроніки віддається перевага банківським кредитам; за необхідності погашення кредитів на інші потреби та

медичну допомогу споживачі користуються послугами небанківських фінансових установ (НБФУ).

Розподіл позичальників, що звертаються за споживчими кредитами до фінансових установ, є таким: 96% позичальників беруть кредити в банках, 3% – в ломбардах, 2% – у фінансових компаніях, 0,3% – в кредитних спілках [2].

Аналіз ринку споживчого кредитування України свідчить про його високу нестабільність. За 2008–2018 рр. найбільший обсяг банківських споживчих кредитів спостерігався у 2008 р., коли він склав 186 088 млн. грн. З 2009 р. до 2012 р. відбувалося постійне зменшення споживчого кредитування (з 137 113 млн. грн. у 2009 р. до 125 011 млн. грн. у 2012 р.) (рис. 1).

У 2013 р. відбулося певне пожвавлення щодо надання споживчих кредитів, адже їх сума склала 137 346 млн. грн., а в наступні роки, включаючи 2016 р., зростання ринку споживчого кредитування знову сповільнилось (у 2016 р. величина споживчих кредитів склала 101 528 млн. грн.). Для 2017–2018 рр. характерним є відновлення тенденції зростання споживчого кредитування; у 2017 р. обсяг споживчого кредитування склав 122 066 млн. грн., у 2018 р. – 151 625 млн. грн. Отже, навіть у 2018 р. величина споживчого кредитування не досягла значення 2008 р.

Зростання споживчого кредитування за 2017–2018 рр. відбулось як за рахунок збільшення чисельності боржників (в півтора рази), так і у зв'язку із суттєвим зростанням середньої суми одного кредиту. На думку фахівців, ця ситуація безпосередньо пов'язана зі збільшенням рівня доходів населення, перш за все заробітної плати найманих робітників, адже їх кількість у загальній чисельності позичальників перевищує 60%.

Аналогічна тенденція за 2008–20018 рр. властива загалом кредитуванню фізичних осіб (включаючи надані кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, іпотечні кредити тощо), що зумовлюється кризовими явищами й достатньою ризикованістю цього сектору банківської діяльності в умовах економічної нестабільності (рис. 2).

Для першого півріччя 2019 р. є характерним також зростання кредитування фізичних осіб, адже порівняно з 2016 р. їх величина зросла у 2,19 рази, що стало одним з вагомих чинників зростання прибутковості банківської системи, адже чистий прибуток за перше півріччя 2019 р. склав 31 млрд. грн., а це у 3,8 рази вище за показник аналогічного періоду минулого року й більше, ніж прибуток за весь 2018 р. [4].

Як свідчить аналіз банківських портфелів споживчих кредитів за 2017–2018 рр., основна частина кредитів використовувалась на поточні потреби, що є типовою ситуацією країн з аналогічним рівнем розвитку фінансового сектору. Кредити для задоволення поточних потреб не потребують забезпечення, надаються на нетривалий термін і представляють інтерес для банків з огляду на більший рівень дохідності порівняно з корпоративними кредитами.

Хоча банківським портфелям споживчих кредитів властиві свої особливості, спільною для них є невелика питома вага кредитів, виданих позичальникам, що мають середній (7–20 тис. грн.) і високий (20–50 тис. грн.) рівень доходів. Водночас найбільш активними є позичальники з низьким рівнем доходів (до 7 тис. грн.) й ті, щодо рівня доходів яких банки не володіють інформацією (табл. 1).

За даними на 1 січня 2019 р. боржники з низьким рівнем доходів складають 51% від усієї кількості осіб, які користуються кредитами, надані їм кредити станов-

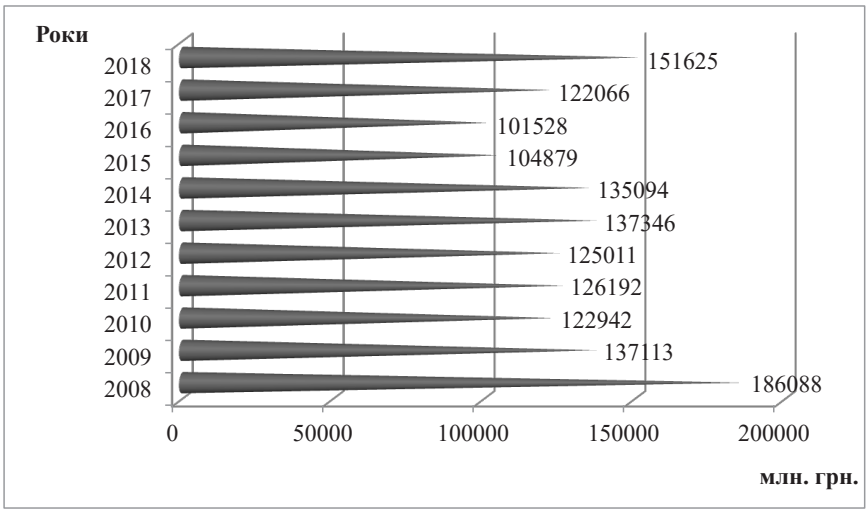

Рис. 1. Споживчі кредити, надані банківськими фінансовими установами

Джерело: [3]

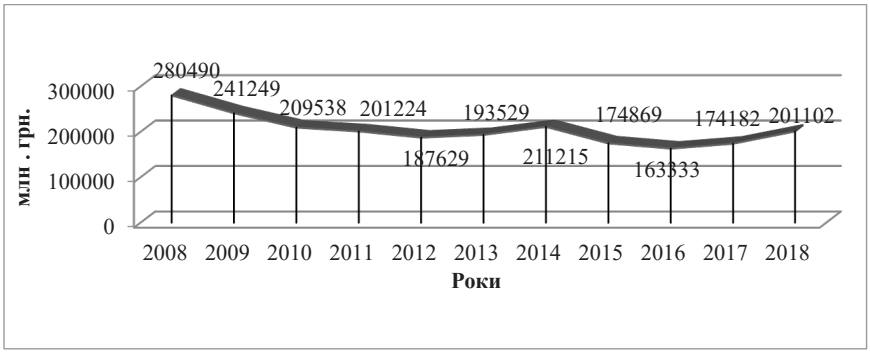

Рис. 2. Загальна величина кредитів, наданих фізичним особам

Джерело: [3]

Таблиця 1

Споживчі кредити (на поточні потреби) за доходами населення (на 1 січня 2019 р.)

Величина доходів	Кількість позичальників, %	Кредити, %	Прострочені платежі більше 60 днів, %
До 7 тис. грн.	51	31	32
7–20 тис. грн.	26	28	8
20–50 тис. грн.	3	8	–
Більше 50 тис. грн.	1	5	–
Невідома величина доходів	19	28	59

Джерело: [4]

лять 31% всього обсягу заборгованості; боржники із середнім рівнем доходів складають 26%, їх заборгованість – 28%; боржники з високим рівнем доходів – 3%, їх заборгованість – 8%. Досить вагомими є показники для боржників, рівень доходів яких є невідомим (19% усієї кількості осіб, 28% наданих кредитів).

За терміном прострочення платежів більше 60 днів перше місце посідають клієнти з невідомою величиною доходів (59%), друге – з низьким рівнем доходів (32%), третє – із середнім рівнем доходів (8%).

Очевидно, що банки повинні приділяти особливу увагу категорії позичальників з низьким рівнем доходу з огляду на підвищений рівень ризику, адже вагому частину в межах цієї категорії становлять пенсіонери та інші фізичні особи з невисоким рівнем платоспроможності. Позичальники з доходами до 20 тис. грн. віддають перевагу кредитам на невеликі суми в межах 10 тис. грн.; їх більшості достатньо власного доходу для своєчасного погашення кредиту, інші вимушені дотримуватись режиму жорсткої економії щодо додаткових витрат.

Щодо клієнтів з доходами 20–50 тис. грн. та вище 50 тис. грн., то необхідність кредитування поточних потреб для них не є вагомою, оскільки вони здійснюють використання кредитних коштів на придбання товарів тривалого терміну використання. Є проблемою позичальники, про доходи яких банки не інформовані, адже надані їм кредити мають великий термін давності, але, як свідчать останні дані, під час надання нових кредитів їх частка суттєво обмежена, не перевищуючи 8%.

Щодо інших чинників, які впливають на активність процесів кредитування, то до них належать вік споживачів, їх сімейний стан, географічна приналежність. За результатами досліджень, проведених у 2018 р., кількість споживачів віком до 30 років становить 14% усієї кількості клієнтів; від 30 до 40 років – 24%; від 40 до 50 років – 22%; клієнти, яким більше 50 років, становлять найбільшу групу позичальників (39%). За сімейним станом найбільшу групу позичальників складають ті, що перебувають у шлюбі (офіційному чи громадянському), адже їх 73%; розлучені складають 14%; неодружені й незаміжні – 12%.

Залежно від місця проживання найбільш активними є позичальники, що живуть у сільській місцевості, адже вони складають 30%; ті, що проживають в містах з чисельністю до 5 тис. ос., складають 23%; з чисельністю 50–100 тис. ос., – 5%; з чисельністю 100–500 тис. ос., – 17%; у містах з кількістю жителів більше 500 тис. ос., – 2%; з кількістю жителів більше мільйона осіб, – 21% [5].

Хоча за останні декілька років спостерігається стрімке зростання споживчого кредитування, його вплив на збільшення споживання населенням є незначним; співвідношення кредитів до ВВП складає 3,6%, що зумовлює перебування України на одному з останніх місць порівняно з європейськими країнами щодо проникнення кредитів фізичним особам.

Незважаючи на це, Національний банк України висловлює занепокоєння щодо зростання споживчого кредитування, передбачаючи, що воно буде супроводжуватись посиленням кредитних ризиків і може привести до вагомих проблем на макрорівні. Макроекономічний ризик пов'язаний зі збільшенням коштів позичальників на придбання імпортних товарів, що може збільшити дефіцит рахунку поточних операцій, який через зростання споживчого імпорту сьогодні є певною проблемою.

Керівництво НБУ акцентує увагу банківських установ на необхідності врахування кредитних ризиків, недопущенні послаблення стандартів кредитування та забезпеченні відповідного запасу міцності щодо можливого дефолту за споживчими кредитами. НБУ бере на себе зобов'язання щодо оцінювання ризиків і вчасного інформування про них банки, супроводжуючи свої дії необхідними нормативно-правовими актами.

Як приклади виникнення негативних ситуацій, пов'язаних зі стрімким зростанням споживчого кредитування, можна назвати такі країни, як Туреччина, Білорусь, Казахстан, Словаччина, Польща. Боргове навантаження позичальників Туреччини за 2002–2013 рр. зросло з 4% до 55% річного доходу, що змусило місцевих регуляторів прийняти цілу низку рішень щодо стримування споживчого кредитування, включаючи навіть обмеження (грудень 2013 р.) з оплати кредитних карт витрат на пальне та ресторанні послуги, купівлю мобільних телефонів та дорогоцінних металів. Вжиття цих заходів дало можливість попередити масові кризові явища в банківському секторі, хоча в платіжному балансі у 2018 р. все ж таки виникла низка проблем.

Нарощування кредитного споживання в Білорусі спонукало Національний банк цієї країни ввести у 2018 р. обмеження DSTI (відношення витрат на обслуговування кредиту до доходу позичальника) на рівні 40%; в Казахстані у 2014 р. також було прийнято рішення щодо обмеження цього показника для креди-

тів фізичним особам на рівні 50%; в Польщі у 2010 р. було введено (згодом відмінено), крім обмеження DSTI, обов'язкове надання документів, що засвідчує розмір доходів для кредитів будь-якої суми.

Центральні банки багатьох країн володіють більшими можливостями регулювання споживчого кредитування порівняно з НБУ з огляду на наявність повноважень щодо контролю діяльності небанківських фінансових установ. Хоча нині обсяг кредитування фізичних осіб небанківськими фінансовими установами в Україні порівняно з банківським сектором є недостатньо вагомим, у разі застосування НБУ обмежувальних дій щодо показника DSTI чи підвищення рівня ризику для споживчих кредитів може здійснитися перелив позичальників до небанківського сектору, що однозначно приведе до негативних явищ у діяльності багатьох банків.

Для вирішення цього питання є доцільним, і цієї думки дотримуються фахівці, розділення повноважень Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), між НБУ та Нацкомісією з цінних паперів і фондового ринку.

Небанківські фінансові установи відіграють досить важливу роль у стабільності фінансової системи; у країнах Європейського Союзу та США вони формують більшу частину фінансового сектору. В Україні ці установи володіють певними перевагами порівняно з банківським сектором, такими як простіші умови укладання договорів, короткий термін розгляду кредитних заявок, індивідуальні пропозиції для споживачів. Особливим попитом у споживачів користуються короткострокові кредити, що одержали назву кредитів до зарплати, не зважаючи на високі процентні ставки в розмірі 1,5–2% на день; такі кредити можна одержати онлайн та через досить розвинену мережу філій фінансових установ.

Аналіз небанківського фінансового ринку за 2016–2018 рр. дає змогу виявити різні тенденції щодо зміни кількості суб'єктів цього ринку та вартості наданих кредитів залежно від різних груп фінансових установ. Кількість кредитних спілок за цей період змен-

шилася з 462 до 378, ломбардів – з 456 до 359, а фінансовим компаніям властива тенденція до зростання, адже їх кількість збільшилася з 809 до 940 (рис. 3).

Вартість наданих кредитів за 2016–2018 рр. (за 9 місяців кожного року) зросла як загалом за всіма суб'єктами, так і за окремими категоріями. Так, вартість кредитів, наданих кредитними спілками, зросла з 1 492 млн. грн. у 2016 р. до 1 605 млн. грн. у 2018 р.; ломбардами, – з 12 276 млн. грн. до 12 308 млн. грн.; фінансовими компаніями, – з 9 988 млн. грн. до 17 517 млн. грн. (рис. 4).

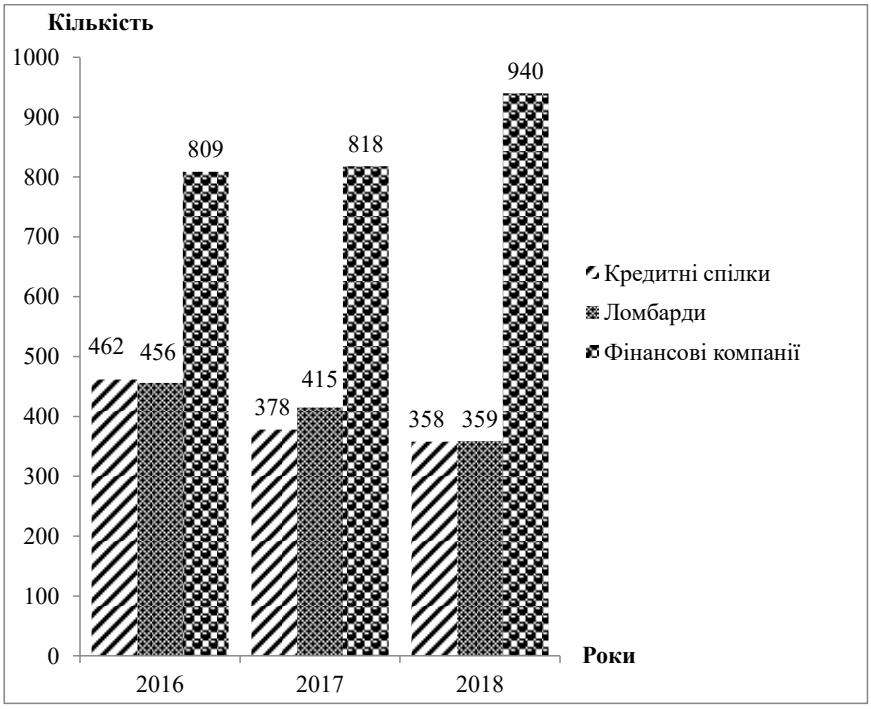

Рис. 3. Кількість суб'єктів небанківського фінансового ринку

Джерело: [6]

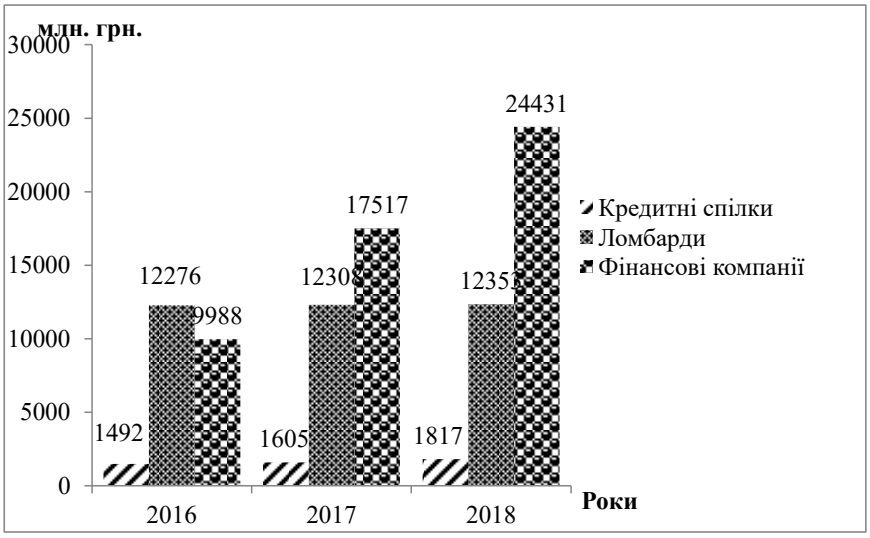

Рис. 4. Вартість наданих кредитів за 2016–2018 рр. (за 9 місяців кожного року)

Джерело: [6]

Однією з тенденцій розвитку небанківського фінансового кредитування є інтенсивний розвиток інтернет-кредитування з 2018 р. Згідно з прогнозом фахівців до кінця 2019 р. кількість наданих онлайн-кредитів буде перевищувати сім мільйонів. Нині такі послуги надають 70 фінансових компаній, з яких 20 компаній займають лідируючі позиції в цьому сегменті, маючи 91% обсягу всіх наданих онлайн-кредитів і 86% кількості дистанційно укладених договорів.

Недосконаліть наявної нормативної бази та нестаток досвіду щодо відношень кредиторів і позичальників в процесі онлайн-кредитування привели до виникнення цілої низки негативних явищ. З огляду на відсутність належного механізму ідентифікації позичальників досить поширеними стали випадки надання кредитів особам, які використовували чужі документи, що привело до виникнення хвилі судових позовів. Непоодиноким стало одержання кредитів одночасно в декількох фінансових компаніях (деякі позичальники брали кредити у 20–25 фінансових компаніях), наслідком чого стала неспроможність виплати штрафу й пені, а також навмисні дії щодо виконання власних боргових зобов'язань.

Нацкомфінпослуг вжив низку заходів для покращення ситуації, якими стали проведення семінарів з основними гравцями ринку онлайн-кредитування щодо вдосконалення процедури ідентифікації клієнтів на основі вдосконалених ІТ-рішень; розроблення й затвердження «Методичних рекомендацій щодо укладення електронних договорів про надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту, в інформаційно-телекомунікаційних системах», в яких наведений порядок укладення електронного договору, умови оферти, акцептування оферти одноразовим ідентифікатором, використання інформації з бюро кредитних історій [7].

Очевидно, що виконання рекомендацій певною мірою сприятиме оздоровленню ринку онлайн-кредитування, але до повного вирішення всіх проблем воно не приведе. Запропоновані заходи мають рекомендаційний характер і не сприймаються багатьма фінансовими компаніями як обов'язкова умова їх діяльності; як і раніше, більшість компаній під час укладення електронного договору не використовує кредитні звіти, які можна одержати від бюро кредитних історій; залишається невирішеною проблема ідентифікації та верифікації клієнтів. Необхідним є розроблення нормативно-правового акта стосовно сфери онлайн-кредитування, який би врегулював питання захисту прав позичальників і забезпечив відповідний рівень якості фінансового моніторингу.

Невідкладним є вирішення урегульованості всього ринку небанківського фінансового сектору України. Закон України «Про споживче кредитування» неповністю визначає правові основи функціонування ринку небанківського кредитування, що зумовлює необхідність прийняття законодавчого акта щодо захисту прав позичальників (насамперед, це стосується малозабезпеченого населення) і кредитодавців у сфері небанківського кредитування, визначення порядку погашення кредитів, процедури реструктуризації боргів та надання повторних.

Особлива увага повинна бути приділена умовам надання повторних кредитів, включаючи встановлення максимальної величини процентної ставки (залежно від терміну погашення кредиту) та розмірів максимального місячного платежу; важливим є оцінювання рівня кредитоспроможності позичальника для встановлення обмежень щодо надмірної заборгованості.

Проблемою залишається недостатній рівень фінансової обізнаності споживачів, що приводить до неправильного оцінювання своїх фінансових потреб, нездатності вибору якісних послуг, надійних фінансових установ, що створює підґрунтя для випадків шахрайства та зловживань.

Висновки. Розвиток споживчого кредитування є закономірним явищем для економіки, яка відновлюється після кризи. Будучи можливістю нарощування кредитного портфеля для банківських установ (питома вага споживчих кредитів у деяких банках складає близько 50%), споживче кредитування пов'язане з виникненням ризиків, які необхідно завчасно оцінювати та які можуть бути виправданими лише в разі консервативного підходу до споживчого кредитування; послаблення стандартів кредитування може привести до негативних явищ у вітчизняній фінансовій системі.

Незважаючи на суттєве вдосконалення нормативно-правової бази споживчого кредитування, залишається нагальним подальше відпрацювання механізму взаємовідношень позичальників з позикодавцями на основі аналізу досвіду діяльності центральних банків інших країн задля гармонізації кредитної сфери відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Потребує подальшого врегулювання розвиток сегменту небанківського споживчого кредитування, а також дослідження взаємопов'язаності банків і фінансових компаній з огляду на наявну практику фондування останніх за рахунок банківських кредитів.

Список літератури:

1. Про споживче кредитування : Закон України від 15 листопада 2016 р. № 1734-VIII / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 1. Ст. 2.

2. Споживче кредитування в Україні: правові гарантії та поточна практика. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». URL: https:// Financial-Consumer-Protection-report_Sept2017_ua.pdf. (дата звернення: 09.08.2019).

3. Огляд банківського сектору / Національний банк України. URL: https://beta.bank.gov.ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru (дата звернення: 16.08.2019).

4. Звіт про фінансову стабільність / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish (дата звернення: 11.08.2019).

5. Боргова лихоманка. Обсяг споживчих позик в Україні досяг 120 млрд. гривень. Форпост. Громадський портал Львова. URL: https://forpost.lviv.ua/daidzhest/21473-borhova-lykhomanka (дата звернення: 18.08.2019).

6. Річний звіт Нацкомфінпослуг за 2018 рік. Річні звіти Нацкомфінпослуг. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposluh.html (дата звернення: 16.08.2019).

7. Методичні рекомендації щодо укладення електронних договорів про надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту, в інформаційно-телекомунікаційних системах : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, від 6 червня 2019 р. № 1033. Розпорядчі документи Нацкомфінпослуг. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/RozporiadchiдокументиNatskomfinposluh (дата звернення: 23.08.2019).

References:

1. Pro spozhyvche kredytuvannia: Zakon Ukrainy (2016) [Consumer Lending: Law of Ukraine] (15.07.2016) № 1734-VIII/ Verkhovna Rada Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (2017) [Verkhovna Rada of Ukraine. Information of the Verkhovna Rada of Ukraine], № 1, p. 2.

2. Spozhyvche kredytuvannia v Ukraini: pravovi harantii ta potochna praktyka (2019) [Consumer lending in Ukraine: legal guarantees and current practice]. Proekt USAID "Transformatsiia finansovoho sektoru" [USAID Financial Sector Transformation Project]. Available at: https://Financial-Consumer-Protection-report_Sept2017_ua.pdf. (accessed: 09 August 2019).

3. Ohliad bankivskoho sektoru. Natsionalnyi bank Ukrainy (2019) [Overview of the banking sector. National Bank of Ukraine]. Available at: https://beta.bank.gov.ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru (accessed: 16 August 2019).

4. Zvit pro finansovu stabilnist. Natsionalnyi bank Ukrainy (2019) [Financial Stability Report. National Bank of Ukraine] Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish (accessed: 11 August 2019).

5. Borhova lykhomanka. Obsiah spozhyvchykh pozyk v Ukraini dosiah 120 mlrd. hryven (2019) [Debt fever. Consumer loans in Ukraine reached UAH 120 billion]. Forpost. Hromadskyi portal Lvova. [Outpost. Public portal of Lviv]. Available at: https://forpost.lviv.ua/daidzhest/21473-borhova-lykhomanka (accessed: 18 August 2019).

6. Richnyi zvit Natskomfinposluh. Richni zvity Natskomfinposluh (2018) [National Financial Services Commission 2018 Annual Report. National Financial Services Commission annual reports]. Available at: https://www.nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposluh.html (accessed: 16 August 2019).

7. Metodychni rekomendatsii shchodo ukladennia elektronnykh dohovoriv pro nadannia koshtiv u pozyku, v tomu chysli i na umovakh finansovoho kredytu, v informatsiino-telekomunikatsiinykh systemakh : Rozporiadzhennia Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh (2019) [Guidelines for the conclusion of electronic loan agreements, including on the terms of financial credit, in information and telecommunication systems: Order of the National Commission for State Regulation in the Financial Services Market] № 1033 Rozporiadchi dokumenty Natskomfinposluh [The regulatory documents of the National Financial Services Commission]. Available at: https://www.nfp.gov.ua/ua/RozporiadchiдокументиNatskomfinposluh (accessed: 23 August 2019).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УКРАИНЕ

В статье проанализированы сущность понятия «потребительский кредит» и роль потребительского кредитования как условия повышения уровня удовлетворения социальных потребностей населения и усиления процессов экономического роста в стране. Проанализированы особенности развития рынка банковского потребительского кредитования Украины за 2008–2018 гг. Исследованы факторы, влияющие на уровень активности процессов кредитования. Выделены проблемы, которые могут возникнуть на макроуровне из-за роста потребительского кредитования. Исследовано состояние небанковского финансового рынка, выявлены тенденции касательно изменения количества субъектов этого рынка и стоимости предоставленных кредитов в зависимости от разных групп финансовых учреждений. Определены направления усовершенствования как рынка онлайн-кредитования, так и всего рынка небанковского финансового сектора Украины.

Ключевые слова: *потребительский кредит, потребительское кредитование, банковские учреждения, небанковские финансовые учреждения, онлайн-кредитование, кредитные риски.*

CONSUMER LOANS IN UKRAINE

It was analyzed in the article the essence of the concept of "consumer credit" and the role of consumer credit for increasing the solvent demand of the population as a condition for increasing the level of satisfaction of its social needs and intensifying the processes of economic growth in the country. The argument interest of financial structures in lending to the population allows to increase their credit portfolio and, accordingly, to increase the level of their profitability. Factors that are influenced on consumer choice to obtain a loan from a bank or non-bank financial institution are considered. It were reviewed the peculiarities of the market development of the consumer credit of Ukraine for the period of 2008–2018 that characterizes the high instability because of crisis occurrences sufficient riskiness of this sector of bank activity in the conditions of changing economic environment. It were analyzed the level of lending activity that dependence on the amount of income, age of users, their marital status and geographical accessibility. Highlighted problems that may arise at the macro level due to the growth of consumer lending; emphasized attention on measures that should be taken by the banking institutions in the context of increasing credit risks, as well as the necessary actions of the NBU to prevent crisis phenomena in the banking system. It was reviewed the situation of the non-banking financial market for the period of 2016–2018 and uncovered the tendencies regarding the change in the number of subjects of this market and the value of the granted credits depending on different groups of financial institutions. The directions of improvement of regulation of both the online lending market and the whole non-banking financial sector market of Ukraine are determined, first of all due to the adoption of a legislative act on protection of the rights of borrowers (first of all it concerns the underprivileged population) and lenders in the sphere of non-bank lending, determination of the procedure for repayment of loans, debt and repayment. Particular attention should be given to the terms of repayment of loans, including the establishment of a maximum interest rate (depending on the maturity of the loan) and the amount of the maximum monthly payment; it is important to assess the borrower's creditworthiness to establish excessive debt limits.

Key words: *consumer credit, consumer lending, financial institutions, non-banking financial institutions, online lending, credit risks.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-21

УДК 658.141

Юдіна С.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет
Летучий В.В.
магістр,
Дніпровський державний технічний університет
Стіпанов А.О.
магістр,
Дніпровський державний технічний університет

Yudina Svetlana, Letuchyj Vladislav, Stepanov Andrey
Dniprovsk State Technical University

ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ПОЗИКОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто зобов'язання як джерело формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств. Запропоновано табличний метод для аналізу та оцінки позикових фінансових ресурсів підприємств в Україні. Наведено порівняння рівня рентабельності підприємств та загальних зобов'язань. Зроблено висновок, що в Україні простежується тенденція як до збільшення кредиторської заборгованості в абсолютному вимірі, так і порівняно з балансом. Визначено, що оперативне управління кредиторською заборгованістю полягає у постійній роботі, спрямованій на аналіз та оцінювання стану зобов'язань, розрахунків із кредиторами, у контролі своєчасності сплати сум кредиторської заборгованості. Запропоновано такі потенційні можливості залучення позикових коштів: коштів інвесторів (розширення статутного фонду, спільний бізнес); банківського чи фінансового кредиту (у тому числі випуск облігацій); товарного кредиту (відстрочка оплати постачальникам).

Ключові слова: *зобов'язання підприємства, забезпечення, поточні зобов'язання, власні кошти підприємства, фінансові ресурси підприємства, управління фінансовими ресурсами, аналіз, оцінка.*

Постановка проблеми. Зобов'язання розглядаються як джерела формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств. Ринкові умови господарювання вимагають від підприємств оптимізації їхніх зобов'язань, оскільки наявність зобов'язань (боргів) впливає на фінансові результати діяльності підприємства та його капітал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретичні та методичні аспекти досліджування зобов'язань підприємства певною мірою висвітлювалися в працях вітчизняних науковців та вчених країн СНД: І.О. Бланка, А.З. Бобильова, І.М. Вахович, З.В. Герасимчук, А.М. Карбовник, Г.М. Колпакової, К.М. Лебедєва та ін. Питання управління зобов'язаннями підприємства були предметом дослідження і зарубіжних науковців та практиків: М. Гольцберга, К. Калніна, Х. Рамперсада, Л. Хасан-Бека. Ці дослідження є вагомим внеском як у теорію, так і в практику цього питання.

Водночас у спеціальній економічній літературі цій проблемі відведено незначне місце, викладено лише загальні концептуальні положення управління зобов'язаннями підприємства. Вважаємо, що оцінка реального стану кредиторської заборгованості – одне з найважливіших питань управління джерелами капіталу. Ця оцінка повинна проводитися окремо по групах кредиторської заборгованості з різними термінами виникнення тощо.

Розв'язання даних питань потребує активізації та поглиблення досліджень у цій сфері.

Формулювання цілей статті. Метою статті є подальший розвиток підходів до аналізу та оцінки запозичених фінансових ресурсів підприємства для вдосконалення управління зобов'язаннями і забезпеченням.

Виклад основного матеріалу. Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Зобов'язання підприємства можуть бути монетарними і немонетарними. Монетарні зобов'язання відображають суму грошових коштів, що підлягають сплаті кредиторам, а немонетарні – зобов'язання поставити товари (надати послуги) визначених кількості та якості. Зобов'язання підприємства поділяються на чотири види: довгострокові, поточні, забезпечення, непередбачені.

До довгострокового зобов'язання можна віднести те, на яке нараховуються відсотки та яке підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців від дати складання балансу. До довгострокових зобов'язань підприємства, як правило, відносять: довгострокові кредити банків; довгострокові заборгованості підприємства щодо зобов'язання із залучення позикових коштів (окрім кредитів банків), на які нараховуються відсотки (довгострокові векселі видані, зобов'язання за облігаціями); відстрочені податкові зобов'язання (нараховані податки, що підлягають сплаті в майбутніх періодах); інші довгострокові зобов'язання (довгострокові зобов'язання з фінансової оренди, реструктуризована податкова заборгованість, фінансова допомога на зворотній основі тощо).

До поточних зобов'язань можна віднести зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців починаючи з дати балансу [1].

Окремі різновидності поточних зобов'язань можна охарактеризувати так: короткострокові кредити банків; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (довгострокові зобов'язання, які переведені зі складу довгострокових і підлягають погашенню протягом дванадцяти місяців; векселі видані (заборгованість, на яку підприємство видало векселі на забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядчиків та інших кредиторів); кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; поточні зобов'язання за одержаними авансами; поточні зобов'язання з розрахунків із бюджетом (заборгованість підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства); поточні зобов'язання з позабюджетних платежів – заборгованість за внесками до позабюджетних фондів, передбачених чинним законодавством; поточні зобов'язання зі страхування (сума заборгованості за відрахуваннями до Пенсійного фонду, на соціальне страхування, страхування майна підприємства та індивідуальне страхування працівників); поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками (заборгованість підприємства його учасникам (засновникам)), пов'язана з розподілом прибутку (дивіденди тощо) і формуванням статутного капіталу; поточні зобов'язання із внутрішніх розрахунків (заборгованість підприємства пов'язаним сторонам та кредиторська заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків); доходи майбутніх періодів (авансові орендні платежі, передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання, виручка за вантажні перевезення, виручка від продажу квитків транспортних і театрально-видовищних підприємств, абонентна плата за користування засобами зв'язку тощо); інші поточні зобов'язання (зобов'язання, що пов'язані з активами, які виникають у ході нормального операційного циклу) [2].

Забезпечення створюються для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат на: виплату відпусток працівникам, додаткове пенсійне забезпечення працівників підприємства, виконання гарантійних зобов'язань, реструктуризацію, виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо. Суми створених забезпечень визнаються витратами.

До непередбачених зобов'язань можна віднести: зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю; теперішнє зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки мало-

ймовірно, що для врегулювання зобов'язання потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди, або оскільки суму зобов'язання не можна достовірно визначити.

Непередбачені зобов'язання є частиною зобов'язань підприємства та відображаються на позабалансових рахунках за обліковою оцінкою.

Необхідно враховувати подібність непередбачених зобов'язань та забезпечень, оскільки їх принципова різниця полягає саме в достовірності оцінки суми заборгованості, а це досить суттєво може вплинути на фінансові результати діяльності підприємства. Оскільки суми створених забезпечень визнаються витратами звітного періоду, вони є об'єктом податкового обліку та потребують адекватного відображення у фінансовій звітності [2].

Зрозуміло, що діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів. Класифікацію зобов'язань подано на рис. 1 [3].

У табл. 1 наведено зведені показники балансу великих та середніх підприємств за 2013–2019 рр.

Аналізуючи дані, наведені в табл. 1, можемо зазначити, що власний капітал великих та середніх підприємств в Україні за період, що наведено, знаходився в межах від 35,8% (на початок 2013 р.) до 24,7% (на кінець 2017 р.), середнє значення цього показника за останні сім років становило 30%.

Довгострокові зобов'язання та забезпечення за період 2013–2014 рр. знаходилися в межах від 22,7% (на кінець 2014 р.) до 15,2% (на кінець червня 2019 р.). Узагалі рівень довгострокових зобов'язань у 2019 р. найнижчий за останні сім років. Така ситуація може бути пов'язана зі скороченням інвестиційних проектів підприємств, бо саме вони потребують довгострокових вкладень, у тому числі й кредитних.

Найбільша питома вага у структурі пасиву належить поточним зобов'язанням та забезпеченню. Відповідно питома їх вага становила від 57,9% (на кінець 2017 р.) до 45,7% (на початок 2013 р.)

Аналізуючи дані табл. 1, можемо сказати, що заборгованість підприємств України на червень 2019 р. становила 4 543 288,9 млн грн, порівняно з 2013 р. зросла на 783 168,6 млн грн, або на 17%. Найбільший рівень зобов'язань був у 2016 р. (75,5%) та 2018 і 2014 рр. (75,3%).

Найбільшу частку у загальній сумі кредиторської заборгованості підприємств України має поточна заборгованість (65–75%). Довгострокова заборгованість становить 15–22% від загальної суми кредиторської заборгованості.

У табл. 2 більш детально наведено поточні зобов'язання і забезпечення підприємств у динаміці за 2016–2017 рр. На жаль, Державний комітет статистики не надає дані за період 2018–2019 рр. Але на основі наведених даних у табл. 2 можна визначити структуру поточних зобов'язань і забезпечення підприємств в Україні.

Із даних табл. 2 бачимо, що короткострокові кредити банків за аналізований період становили від 8,5% до 11,1%. Найбільшу питому вагу мали кредиторська заборгованість (50,8–53,6%) та інші поточні зобов'язання (33,7–45,6%).

У табл. 3 наведено порівняння рівня рентабельності підприємств та загальних зобов'язань.

Дані табл. 3 показують, що не простежується закономірності між рівнем рентабельності та заборгованістю підприємств, водночас її рівень актуалізує проблему її аналізу, оцінки та управління.

Відомо, що з економічного погляду кредит – це форма позичкового капіталу (у грошовій або товарній формі), що надається на умовах повернення і зумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує. Загальноекономічною причиною появи кредитних відносин є товарне виробництво. Основою функціонування кредиту є рух вартості у сфері товарного обміну, у процесі якого виникає розрив у часі між рухом товару та його грошовим еквівалентом, відбувається відокремлення грошової форми вартості від товарної. Якщо рух товарних потоків випереджає грошовий, то підприємства – споживачі товарів із настанням моменту плати за них не завжди мають достатні кошти, що може зупинити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових потоків випереджає товарні, то на підприємствах нагромаджуються тимчасово вільні кошти.

За браком власних оборотних коштів підприємства залучають банківські кредити, кошти інших кредиторів та комерційний (товарний) кредит. Кредит дає змогу доцільніше організувати оборот коштів підприємств, не витрачати значних фінансових ресурсів на створення зайвих запасів сировини й матеріалів.

У процесі кредитування підприємств, насамперед, ураховуються індивідуальні особливості кругообороту їхніх оборотних коштів.

Особливості індивідуального кругообороту коштів підприємств проявляються у розбіжності в часі між вивільненням з обороту вартості в грошовій формі та авансуванням коштів у новий оборот. Таке чергування зростання додаткових потреб у коштах і створення тимчасово вільних залишків їх на тому самому підприємстві створюють реальну економічну основу для використання кредитів на формування виробничих і оборотних фондів та погашення їх через певний час [4, с. 176–178].

Види позикових фінансових ресурсів наведено на рис. 2 [5, с. 115].

На рис. 3 наведено класифікацію кредиторської заборгованості (зобов'язань).

Одним із найпривабливіших джерел залучення коштів є кредиторська заборгованість. З урахуванням того, що розмір кредиторської заборгованості суттєво впливає на фінансовий стан підприємства, необхідно створити механізм управління кредиторською заборгованістю, що являє собою цілеспрямований процес її формування з різних джерел і в різних формах від-

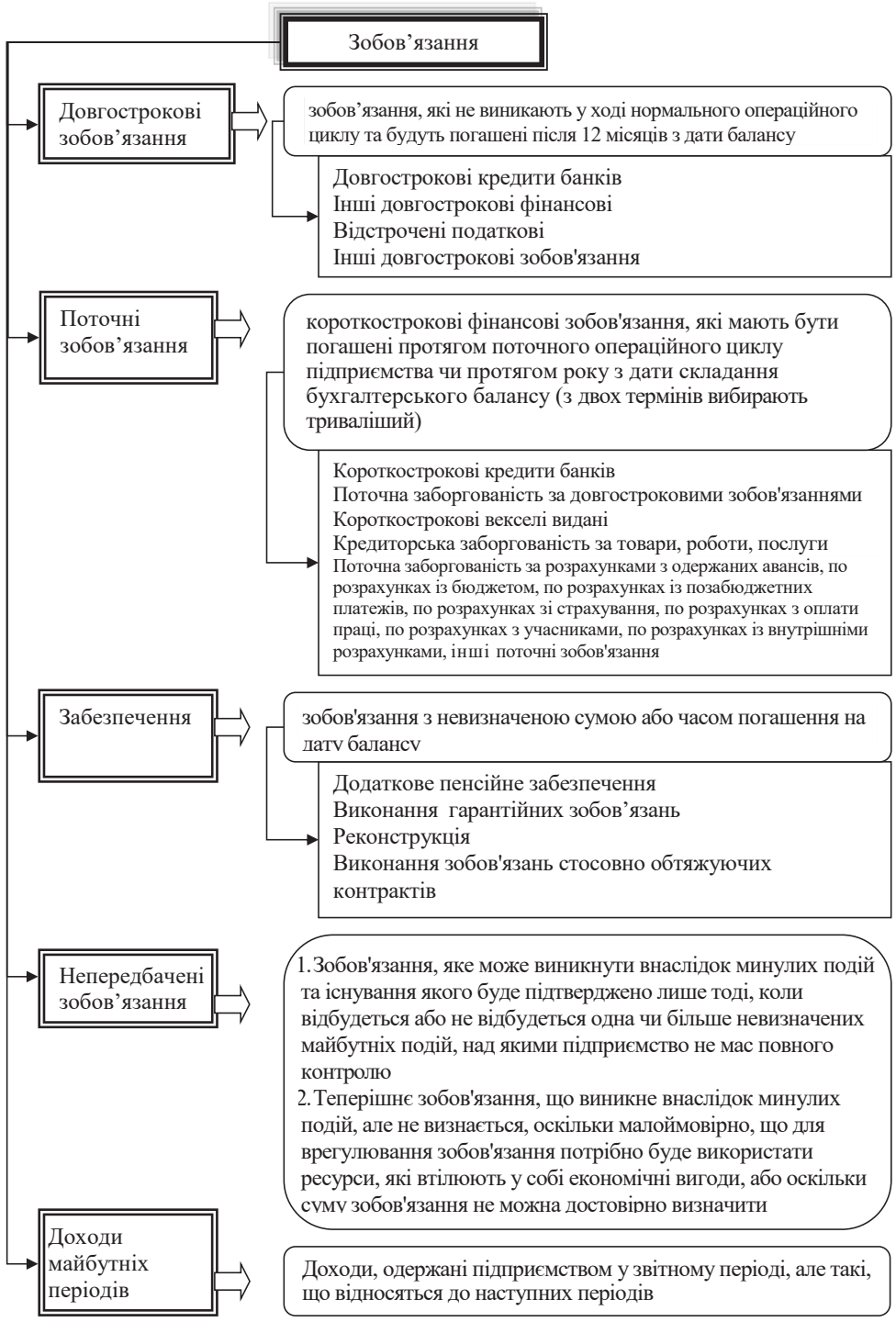

Рис. 1. Класифікація зобов'язань підприємства

повідно до потреб підприємства в позиковому капіталі на різних етапах його розвитку. Різноманіття завдань, розв'язуваних у процесі цього управління, визначає необхідність розроблення спеціальної фінансової політики у цій сфері на підприємствах, що використовують значний обсяг позикового капіталу.

Для того щоб відносини з кредиторами максимально відповідали цілям забезпечення фінансової стійкості підприємства, збільшенню прибутковості та конкурентоздатності, керівництву необхідно виробити чітку стратегічну лінію у відношенні характеру залучення і використання позикового капіталу.

Прийнято вважати, що підприємство, яке користується в процесі своєї господарської діяльності лише власним капіталом, має максимальну стійкість. Однак із погляду конкурентної боротьби на ринку не має значення, якими капіталами оперувати – своїми чи позиковими. Єдина різниця може полягати в розходженнях вартості цих двох категорій капіталу. Кредитори готові кредитувати чийсь бізнес тільки в обмін на визначений

Таблиця 1

Зведені показники балансу великих та середніх підприємств за 2013–2019 рр.

Роки	Актив (млн грн)					
	Необоротні активи		Оборотні активи		Необоротні активи та групи вибуття	
	на начало	на кінець	на начало	на кінець	на начало	на кінець
2019 на 30 червня	3211197,9	3292037,7	3349055,1	3393094,6	4072,0	3949,3
2018 на 30 червня	3215474,8	3252687,0	3311171,0	3360889,6	3406,1	3938,9
2017	4138337,1	4303282,8	4732549,4	5650817,4	6193,3	7678,9
2016	3962353,1	4212813,1	3935146,5	5772816,5	5296,7	6161,6
2015	3027708,0	3960148,9	3028941,8	4108602,7	3670,0	5031,8
2014	2422073,5	2717620,4	2670152,5	3271954,0	3022,4	4691,2
2013	2467526,3	2639813,2	2886103,9	3069041,5	2832,7	3420,1

Роки	Пасив (млн грн)							
	Власний капітал		Довгострокові зобов'язання і забезпечення		Поточні зобов'язання і забезпечення		Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	
	на начало	на кінець	на начало	на кінець	на начало	на кінець	на начало	на кінець
2019 на 30 червня	2049875,6	2145848,6	1038580,3	1017799,4	3475863,6	3525429,5	5,5	4,1
% у структурі пасиву	31,2	32,1	15,8	15,2	53,0	52,7	0,0001	0,0001
2018 на 30 червня	1907556,7	2025553,9	1150570,8	1080303,0	3471787,7	3511533,0	136,7	125,6
% у структурі пасиву	29,2	30,6	17,6	16,3	53,2	53,1	0,002	0,002
2017	2388167,6	2458527,6	1664814,5	1730977,4	4821692,4	5769539,0	2405,3	2735,1
% у структурі пасиву	26,9	24,7	18,8	17,4	54,3	57,9	0,03	0,03
2016	2345323,3	2445803,7	1639905,6	1696870,6	3915351,3	5846688,7	2216,1	2428,2
% у структурі пасиву	29,7	24,5	20,8	17,0	49,5	58,5	0,03	0,03
2015	1810179,6	2288741,4	1311419,3	1668158,0	2936220,2	4114903,2	2500,7	1980,8
% у структурі пасиву	30,0	28,4	21,6	20,7	48,5	51,0	0,04	0,03
2014	1783983,1	1480658,0	950516,5	1359925,7	2358541,4	3151253,0	2207,4	2428,9
% у структурі пасиву	35,0	24,7	18,7	22,7	46,3	52,6	0,04	0,04
2013	1913187,0	1950374,9	992720,3	1070722,1	2448985,8	2689338,2	1569,8	1839,6
% у структурі пасиву	35,8	25,9	18,5	18,7	45,7	47,1	0,03	0,03

Роки	Баланс	
	на начало	на кінець
2019 на 30 червня	6564325,0	6689081,6
2018 на 30 червня	6530051,9	6617515,5
2017	8877079,8	9961779,1
2016	7902796,3	9991791,2
2015	6060319,8	8073783,4
2014	5095248,4	5994265,6
2013	5356462,9	5712274,8

дохід (відсоток). При цьому навіть власний капітал не є «безкоштовним», тому що вкладення виробляються в надії дістати прибуток, вище того, який платять банки за депозитними рахунками. З погляду стратегічного розвитку підприємства оптимізація управління позиковими коштами має полягати у визначенні: розміру та динаміки прибутковості бізнесу, що прямо залежать від розміру запозиченої на ринку частки, цінової політики та розміру витрат виробництва. Питання ж джерел фінансування бізнесу у такому разі є вторинним.

Очевидно, що зменшення розміру власного капіталу за рахунок кредиторської заборгованості збіль-

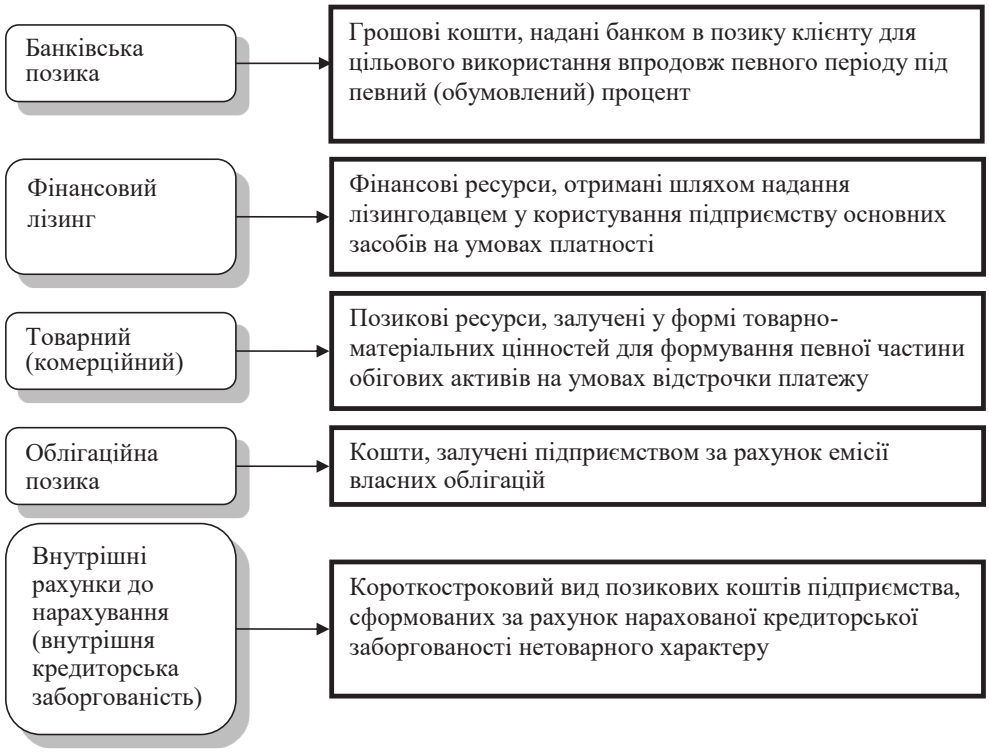

Рис. 2. Види позикових фінансових ресурсів

Таблиця 2

Поточні зобов'язання і забезпечення підприємств у динаміці за 2016–2017 рр.

	2016		2017	
	на начало	**на кінець**	**на начало**	**на кінець**
Усього поточні зобов'язання і забезпечення, у тому числі	3915351,3	5846688,7	4821692,4	5769539,0
у відсотках	100	100	100	100
1. Короткострокові кредити банків	433348,1	496947,2	506154,0	541109,3
у % до поточних зобов'язань та забезпечення	11,1	8,5	10,5	9,4
2. Кредиторська заборгованість	2099165,0	2587426,8	2561471,8	2928507,6
у % до поточних зобов'язань та забезпечення	53,6	44,3	53,1	50,8
3. Поточні забезпечення	31526,5	59357,8	68007,7	104852,3
у % до поточних зобов'язань та забезпечення	0,81	1,01	1,41	1,82
4. Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	30422,3	37109,7	34345,0	40690,3
у % до поточних зобов'язань та забезпечення	0,78	0,63	0,71	0,71
5. Інші поточні зобов'язання	1320889,4	2665847,2	1651713,9	2154379,5
у % до поточних зобов'язань та забезпечення	33,7	45,6	34,3	37,3

Таблиця 3

Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності та загальний рівень зобов'язань і забезпечення підприємств в Україні в динаміці за 2013–2019 рр.

Роки	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
Рівень рентабельності (збитковості)	3,9	-4,1	1	7,4	8,8	8,1	9,4
Загальний рівень зобов'язань і забезпечення	65,8	75,3	71,6	75,5	75,3	69,4	67,9

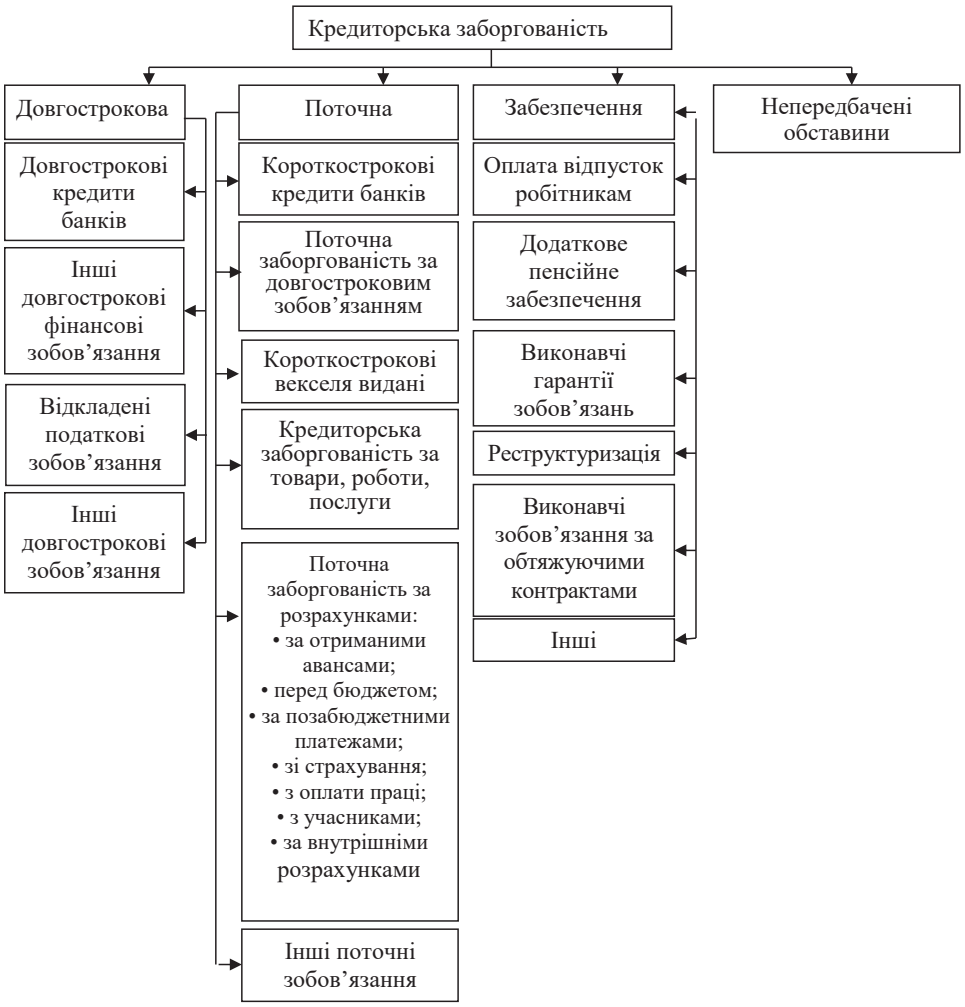

Рис. 3. Класифікація кредиторської заборгованості

шує рентабельність у тому разі, якщо прибуток незмінний. Тобто будь-яка відстрочка платежів (за придбані товари, роботи і послуги, платежі в бюджет, з оплаті праці) збільшує рентабельність власного капіталу. Однак часто за кредиторську заборгованість доводиться платити. Це можуть бути відсотки за банківські позички, збільшення вартості придбаних у кредит товарів, різного роду штрафи, пені, неустойки тощо.

Щодо управління кредиторською заборгованістю підприємства, на нашу думку, необхідно розробити стратегію залучення й використання кредитних ресурсів. Вона повинна включати в себе визначення оптимального розміру відсоткової ставки банківських кредитів, яка б збільшувала рентабельність вкладеного капіталу.

Залучення позикових засобів в оборот підприємства – явище нормальне. Це сприяє тимчасовому поліпшенню фінансового стану за умови, що вони не заморожуються на тривалий час в обороті і своєчасно повертаються, інакше може виникнути прострочена кредиторська заборгованість, що, зрештою, призводить до виплати штрафів і погіршення фінансового положення.

Висновки. Необхідність управління кредиторською заборгованістю виходить із того, що вміле використання тимчасово запозичених коштів сприяє максимізації прибутку від діяльності підприємства.

Управління кредиторською заборгованістю припускає: ухвалення рішення про використання позикових засобів та їх розмір; правильний вибір форми заборгованості (банківська або комерційна) з метою мінімізації процентних виплат і витрат на придбання матеріальних цінностей; установлення найбільш зручної форми банківського кредиту і його терміну (короткострокова позика без забезпечення кредиту під заставу); недопущення додаткових витрат, пов'язаних зі штрафними санкціями, пені тощо.

Оперативне управління кредиторською заборгованістю полягає у постійній роботі, спрямованій на аналіз та оцінювання стану зобов'язань, розрахунків із кредиторами, контроль своєчасності сплати сум кредиторської заборгованості.

Судячи з проведеного аналізу, в Україні простежується тенденція як до збільшення кредиторської заборгованості в абсолютному вимірі, так і порівняно з балансом.

Виходячи з вищезазначеного, можна запропонувати такі потенційні можливості залучення позикових коштів: коштів інвесторів (розширення статутного

фонду, спільний бізнес); банківського чи фінансового кредиту (у тому числі випуск облігацій); товарного кредиту (відстрочка оплати постачальникам).

Роблячи узагальнення, можна зробити висновок, що в основі управління кредиторською заборгованістю лежать два підходи:

– порівняння додаткового прибутку, зв'язаного з тією чи іншою схемою фінансування, з витратами і втратами, що виникають за зміни політики залучення та використання коштів;

– порівняння й оптимізація величини і термінів кредиторської заборгованості. Дані порівняння можуть проводитися за рівнем кредитоспроможності, часом відстрочки платежу, стратегією знижок, доходами і витратами по виплатах.

Оцінка реального стану кредиторської заборгованості – одне з найважливіших питань управління джерелами капіталу. Ця оцінка повинна проводитися окремо по групах кредиторської заборгованості з різними термінами виникнення.

Список літератури:

1. Державна податкова адміністрація України. Методичні рекомендації щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій. : Лист Державної податкової адміністрації України № v2117225-98 від 27.01.98. URL : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2117225-98 (дата звернення: 02 жовтня 2019 р.).

2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24–36.

3. Шияк Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз. Київ : А.С.К., 2003.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск : Новое знание, 2002.

5. Момот Т.В. Управление дебиторской задолженностью предприятия. *Бизнес Информ*. 1999. №. 11. С. 97–99.

References:

1. Derzhavna podatkova administratsiia Ukrainy. (1998) Metodychni rekomendatsii po analizu finansovo-hospodars'koho stanu pidpryiemstv ta orhanizatsij. [Methodical recommendations for analysis of financial and economic status of enterprises and organizations]: Lyst Derzhavnoi podatkovoi administratsii Ukrainy Dokument v2117225-98 vid 27.01.98. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2117225-98 (accessed 02 October 2019)

2. Bilyk M.D. (2003) Upravlinnia debitors'koiu zaborhovanistiu pidpryiemstv [Enterprise accounts receivable management]. Finansy Ukrainy no. 12, pp. 24-36

3. Shyiak D.V., Strochenko H.I. (2003) Finansovyj analiz. [Financial analysis]. Kyiv: Vydavnytstvo A.S.K. Ukraina

4. Savickaja G.V. (2002) Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija. [Analysis of the economic activity of the enterprise]. Minsk: Izdatel'stvo: Novoe znanie, Belarus'

5. Momot T.V. (1999) Upravlenie debitorskoj zadolzhennost'ju predprijatija. [Debt management of the enterprise]. Biznesinform, vol. 11-12, pp. 97 – 99.

ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ ЗАЕМНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены обязательства как источник формирования финансовых ресурсов для финансирования операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятий. Предложен табличный метод для анализа и оценки заемных финансовых ресурсов предприятий в Украине. Приведено сравнение уровня рентабельности предприятий и общих обязательств. Сделан вывод, что в Украине прослеживается тенденция как к увеличению кредиторской задолженности в абсолютном измерении, так и по сравнению с балансом. Определено, что оперативное управление кредиторской задолженностью заключается в постоянной работе, направленной на анализ и оценку состояния обязательств, расчетов с кредиторами, контроль своевременности уплаты сумм кредиторской задолженности. Предложены следующие потенциальные возможности привлечения заемных средств: средств инвесторов (расширение уставного фонда, совместный бизнес); банковский или финансовый кредит (в том числе выпуск облигаций), товарный кредит (отсрочка оплаты поставщикам).

Ключевые слова: *обязательства предприятия, обеспечение, текущие обязательства, собственные средства предприятия, финансовые ресурсы предприятия, управление финансовыми ресурсами, анализ, оценка.*

APPROACHES TO ANALYSIS AND ESTIMATION OF ENTERPRISE LOAN FINANCIAL RESOURCES

Obligations are considered as sources of formation of financial resources for financing of operational, investment and financial activity of enterprises. A tabular method for analysis and evaluation of loan financial resources of enterprises in Ukraine is proposed. The analysis of consolidated indicators of the balance of large and medium-sized enterprises for the years 2013-2019 is carried out. The analysis made it possible to conclude that the largest share in the total amount of payables of Ukrainian enterprises is current debt (65 % -75 %). Long-term debt accounts for (15 % -22 %) of total accounts payable. The analysis of the general current liabilities and the provision of enterprises in Ukraine in the dynamics for 2016-2017. The comparison of the level of profitability of enterprises and total liabilities. On the basis of such comparison it is concluded that there is no traceability between the level of profitability and debt of enterprises, at the same time its level actualizes the problem of its analysis, evaluation and management. It is concluded that in Ukraine there is a tendency both in increasing the accounts payable in absolute terms and in comparison with the balance. It is determined that the operational management of accounts payable is a constant work aimed at: analysis and evaluation of obligations, settlements with creditors, control of the timely payment of accounts payable. The following potential possibilities of attracting borrowed funds are offered: investors' funds (expansion of authorized capital, joint business); bank or financial loan (including bond issue); commodity credit (deferred payment to suppliers). It is concluded that the basis of credit management is based on two approaches: comparing the additional income associated with a particular financing scheme with the costs and losses arising from changes in the policy of attracting and using funds; comparison and optimization of the size and timing of accounts payable. These comparisons can be made on the level of creditworthiness, the time of deferred payment, the strategy of discounts, income and expenses on payments.

Key words: *enterprise liabilities, security, current liabilities, enterprise own funds, enterprise financial resources, financial resources management, analysis, valuation.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-22

УДК 336.77

Юдіна С.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет
Синельна А.І.
магістр,
Дніпровський державний технічний університет

Yudina Svetlana, Sinelna Alona
Dniprovsk State Technical University

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено закономірності та особливості кредитування домогосподарств в Україні. Відзначено, що в сучасних умовах в Україні зросла й роль кредиту у формуванні фінансових ресурсів вітчизняних домогосподарств. Визначено чинники, що впливають на обсяги кредитів: сезонність, вік позичальників, стать позичальників, приналежність до сфери діяльності та ін. Дано визначення закредитованості населення. Під надмірно закредитованими позичальниками запропоновано розуміти й тих, хто затримує платежі. Визначено основні чинники закредитованості населення в Україні: стан загальноекономічного розвитку; показники рівня життя населення; особисті чинники; фінансова грамотність та фінансова дисципліна населення; чинники розвитку сфери кредитних послуг; інші. Зроблено висновки про необхідність розвитку кредитування домогосподарств в Україні, тому що воно позитивно позначається як на добробуті домогосподарств, результатах діяльності фінансово-кредитного сектору, так і на економіці України у цілому.

Ключові слова: *кредитування домогосподарств, споживчі кредити, іпотечні кредити, позичальники, закредитованность населення, чинники закредитованості.*

Постановка проблеми. Кредитування населення є одним із найпоширеніших видів банківських операцій у розвинутих країнах світу і одним зі стимулювальних чинників розвитку економік цих країн. Воночас кредитні ресурси стали впливати на добробут домогосподарств.

Але, на жаль, Україна є одним із лідерів негативного рейтингу ефективності банківської системи за показником NPL. Причиною цього є неприродньо високий рівень проблемних кредитів, який гальмує як банківський сектор, так і економічний розвиток.

Перехід банківської системи на міжнародні стандарти визначення проблемних кредитів дав змогу реально оцінити місце України у світовому рейтингу ефективності. Відповідно до проведених досліджень, на липень 2017 р. в Україні зафіксовано показник NPL у 58% – це найвищий рівень неповернення позикових коштів у світі. У 2010 р. в Афганістані був зафіксований рівень NPL 50%, у Нігерії – 38%. Погіршує ситуацію те, що з усіх проблемних кредитів понад 80% – це кредити, прострочення яких становить більше трьох місяців. Переважна частина проблем припадає на корпоративний сектор, саме тут зосереджені найбільші ресурси.

Портфель споживчого кредитування сьогодні є одним із найбільш неактивних, за показником кредитування населення ми знаходимося на заключних позиціях, згідно зі статистикою, у співвідношенні до ВВП кредитування фізосіб становить приблизно 3,6% [1].

Якщо говорити про причини такої ситуації, то можна виділити головні, а саме: проблеми з економічною кризою, висока вартість кредитів, низька платоспроможність населення тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опосередковано питання кредитування населення досліджували з позиції запозичення досвіду. Але детального опису системи споживчого та іпотечного кредитування населення немає. Споживче кредитування з різних позицій досліджували: В. Василенко, І. Брітченко, Н. Меджибовська, А. Уляновський, Д. Гриньков, В. Мамутов [2] та ін. В їхніх працях досліджуються зміст і форми проведення споживчого кредитування, визначаються напрями його розвитку в Україні, проте системно не розглядалася і не вивчалася проблема закредитованості домогосподарств, не розглядалися чинники, що впливають на обсяги їхніх позикових ресурсів. Саме ці питання залишаються недостатньо вивченими і вимагають подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження закономірностей та особливостей кредитування населення в Україні та подальший розвиток підходів до визначення та оцінки закредитованості населення.

Виклад основного матеріалу. Як зазначив голова Національного банку України Я. Смолий, відновлення кредитування – це одна з пріоритетних цілей Національного банку на 2017–2018 рр. Я. Смолій зазначив, що з початку 2017 р. обсяг гривневих кредитів бізнесу зріс на 8,7%, а кредитування населення в національній валюті − на 38,3%.

Також голова НБУ вважає, що для повномасштабного відновлення кредитування необхідне забезпечення законодавчого захисту прав кредиторів, а також вирішення проблеми токсичних активів через прийняття відповідних законодавчих актів [3].

Ринкові відносини зумовили зміни в структурі джерел фінансових ресурсів для формування особистого бюджету вітчизняних домогосподарств. У сучасних умовах в Україні зросла й роль кредиту у формуванні фінансових ресурсів вітчизняних домогосподарств (табл. 1).

Як відомо, основними ознаками відносин, що становлять сутність кредиту є такі: учасники кредитних відносин мають бути економічно самостійними (функціонувати на основі самодостатності та самоокупності, нести економічну відповідальність за своїми зобов'язаннями); кредитні відносини є добровільними та рівноправним; кредитні відносини не змінюють власника цінностей; кредитні відносини є вартісними, оскільки виникають у зв'язку з рухом вартості; нееквівалентність кредитних відносин значно посилюється через механізм платності їх реалізації, за яким позичальник повертає власникові більшу масу вартості, ніж одержував; кредитні відносини на мікроекономічному рівні є перервними, а на макроекономічному рівні вони підтримуються безперервно, забезпечуючи безперервний рух вартості у процесі суспільного відтворення; безперервність та платність кредитних відносин зумовлюють здатність забезпечувати зростання вартості, тобто її капіталізацію.

У своїй перерозподільній функції кредит, який характеризується високою мобільністю, активно впливає на всі процеси суспільного відтворення. Насамперед, кредит відіграє значну роль в організації грошових розрахунків – готівкових і безготівкових. Він також допомагає суб'єктам господарювання збільшувати обсяги виробництва, забезпечувати безперебійність кругообігу основного й оборотного капіталу та уникати кризових явищ.

Особливо значна роль кредиту в задоволенні тимчасової потреби домогосподарств в коштах. Дедалі більшого значення набуває кредит у забезпеченні населення якісним житлом, побутовою технікою, створенні можливостей для отримання освіти та задоволення інших соціальних потреб. Сьогодні в Україні домогос-

Таблиця 1

Кредити домогосподарств у динаміці за 2005–2016 рр., млрд грн [3]

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кредити	280,5	241,2	209,5	201,2	187,6	193,5	211,2	174,9	163,3

подарства використовують як грошову, так і товарну форму кредиту.

Але поки потенціал кредиту для підвищення якості життя вітчизняними домогосподарствами використовується вкрай недостатньо.

Безумовно, з розвитком ринкових відносин в Україні роль кредиту у суспільстві підвищуватиметься.

Сьогодні для домогосподарств найпопулярнішими є беззаставні кредити. Як правило, це кредитні картки, споживчі кредити, кредити на персональні цілі, іпотечні кредити. Деякі банки активно кредитують придбання авто.

На обсяги кредитування домогосподарств сильно впливає сезонність. Наприклад, улітку люди беруть кредит більше на ремонт або відпочинок, а восени – на розвиток бізнесу, освіту, весілля. Взимку активно купують техніку як новорічні подарунки.

За статистикою 70% від загального числа позичальників – це люди від 30 до 45 років. Це може бути пов'язано з тим, що кредитори вважають людей у цьому віці більш серйозними і заможними, щоб сплатити борг. Як правило, саме після 30 років люди мають стабільний заробіток і цінне майно.

Найчастіше кредит надають жінкам, причому заміжнім, бо жінки мають більшу довіру банків, аніж чоловіки, і, як правило, дотримуються платіжної дисципліни.

За родом діяльності кредити переважно видаються працівникам торгівлі, сільського господарства, сфери послуг і освіти.

Споживче кредитування активно розвивається в нашій країні. Так, 30–50% усіх купівель у торговельних мережах здійснюють у кредит, лідирує серед них побутова та аудіо- і відеотехніка. Найбільш розповсюджена сума купівель у кредит – 300–400 дол. США. Близько 80% усього ринку споживчого кредитування сконцентровано у великих торговельних мережах «Фокстрот», «Ельдорадо» та ін. [4, с. 146].

Водночас експертні оцінки показують, що 20–30% кредитів у нашій країні платяться із запізненням. Навіть високі штрафи не стимулюють позичальників до дисципліни. Це характеризує українців не як найзаможніших і сумлінних платників [5].

З метою сприяння споживчому кредитуванню був прийнятий Закон України «Про споживче кредитування», який набрав чинності з 10.06.2017 [6].

Кредитування споживачів у зарубіжних країнах побудоване на жорстких законодавчих принципах. Так, усі фінансові та банківські операції щодо кредитів у Європі базуються на законодавчих нормах та відповідають положенням загальнообов'язкових європейських директив. За недотримання хоча б одного з положень незалежно від того, з чиєго боку (кредитодавця чи споживача), передбачена відповідальність. Усі кредитні інститути Європейського Союзу незалежно від форми власності мають відповідати нормам безпеки, що передбачає обов'язкове страхування кредитних операцій. Таким чином, у разі виявлення зловживань із боку фінансової установи або недотримання нею умов договору споживач у судовому порядку може вирішити питання на свою користь [7].

Наприклад, у Німеччині порушення вимог із боку фінансової установи тягне за собою санкції і компенсації споживачам, які прописані в законі про кредитування, що є основним у процесі оцінки відповідності дій кредитних інститутів.

Кожна фінансова установа будь-якої європейської держави є безпечною для державної економіки та викликає довіру у позичальників, а споживач, своєю чергою, захищений на законодавчому рівні. Наслідком чітко виписаних правових норм у сфері споживчого кредитуванні є високий ступінь довіри до такого кредитування.

В Україні, незважаючи на недовіру населення до банківської системи, все ж таки популярність споживчих кредитів не зникає. Кожна людина може з легкістю отримати споживчий кредит у будь-якому банку у зручний спосіб та з мінімальною затратою часу. Для декого кредитування є єдиним виходом зі скрутної ситуації, а велика кількість банків може надати позику на умовах, що задовольняють споживачів.

Прийняття Закону «Про споживчі кредити» є важливим елементом у механізмі вдосконалення фінансово-кредитної системи в Україні. З огляду на внесені зміни, на нашу думку, банківське кредитування домогосподарств повинно пожвавитися. Проте не тільки кредитування є показником здорової банківської системи, а й депозитні вклади населення.

Поступово відбувається вдосконалення механізмів функціонування вітчизняної фінансової системи, хоча швидкість реалізації реформ у цій сфері, як і в багатьох інших, мала би бути значно більшою. Часто ініціативи держави щодо захисту прав споживачів, у даному разі фінансових послуг, або ж є запізнілими, або взагалі відсутні. На нашу думку, така ситуація є результатом прихованого або й відкритого лобізму різноманітних фінансових установ, у тому числі банків, у середовищі наших законотворців.

Коротко проаналізуємо досвід деяких європейських країн щодо кредитування населення. Сьогодні для українців може бути цікавий досвід Польщі у цій сфері.Так, Польща займає шосте місце в Європейському Союзі за кількістю взятих населенням кредитів. Послуги кредитування широко поширені. Гроші у кредит можна отримати навіть через Інтернет у віртуальних платіжних системах. Банки в Польщі лояльно ставляться до кредитоотримувачів. Навіть без високої заробітної плати можна отримати кредит для покупки або будівництва власного житла. Ставки по кредитах при цьому досить низькі, приблизно 5% річних.

Згідно з опублікованою загальноєвропейською статистикою, 90% працездатного польського населення живе в кредит, а в середньому кожен житель Польщі винен банкам трохи більше 800 євро. Це один із найвищих показників в Європейському Союзі. Більше всіх у кредити в ЄС затягнуті жителі Кіпру та Греції, а менше – Литва, Латвія і Бельгія [8].

У країнах Єврозони вартість житлових кредитів для позичальника є настільки низькою (3,5–3,75%), що порівняно з рівнем інфляції (3,0–3,5%) для споживача іпотечний кредит є фактично безкоштовним.

Наприклад, у Німеченні параметри іпотечного кредитування такі: базова вартість – від 15% до 30%, термін кредитування – від 20 до 30 років, відсоткова ставка за кредит – від 7% до 10%. Водночас у Німеччині надаються пільгові кредити для сімей з обмеженими доходами. Пільгові кредити першої необхідності можуть отримати особи з низькими доходами, вони є безпроцентними і супроводжуються виплатою субсидій. Пільгові кредити другої необхідності надаються особам із середнім доходом.

Тобто у розвинутих країнах держава встановлює загальні правила, що забезпечують ефективність взаємодії всіх учасників процесу житлового кредитування. Прямо або опосередковано держава використовує бюджетні засоби для залучення додаткових інвестицій у житлову сферу. Державне регулювання іпотечного кредитування передбачає надання державних субсидій, гарантій, страхування. Безперечно, що така державна підтримка робить іпотечний кредит доступнішим для широкого кола осіб.

Уважаємо, що вищевкладене доцільно використовувати й у вітчизняній практиці кредитування домогосподарств [9].

Починаючи з 2014 р. фінансовий стан вітчизняних домогосподарств суттєво погіршився, проте боргове навантаження на сектор домогосподарств залишається незначним. На нашу думку, основна причина такої ситуації полягає у масовому відтоку працездатного населення на заробітки за межі України. Інші причини зумовлені, як уже зазначалося, зниженням реальних доходів домогосподарств та погіршенням їхньої кредитоспроможності, невизначеністю фінансового стану в майбутньому тощо.

Виходячи з даних, наведених у табл. 1, показники боргового навантаження домогосподарств знизилися, тобто споживче кредитування має значний потенціал.

Цьому буде сприяти й поступове зростання доходів населення. Так, частка заробітної плати у ВВП була у 2016 р. значно нижча, ніж у докризовий період, – 36,8% проти 50% у 2013 р. Виходячи зі статистичних даних, цей показник у II кварталі 2018 р. становив 45,5% [10]. Реальний наявний дохід населення у 2016 р. вперше за три роки зріс на 0,3% (у післякризовому 2010 р. – на 17,1%).

Підвищення зарплат дає змогу погашати старі банківські кредити: відношення боргу домогосподарств до наявних річних доходів у 2016 р. скоротилося з 14% до 11% [11].

Основні чинники закредитованості населення в Україні: стан загальноекономічного розвитку; показники рівня життя населення; особисті чинники; фінансова грамотність та фінансова дисципліна населення; чинники розвитку сфери кредитних послуг; інші.

На нашу думку, в Україні недостатньо досліджено рівні надмірної заборгованості населення. По-перше, це пояснюється недостатньою статистичною базою для дослідження, а по-друге, населення та фахівці тільки почали стикатися з наслідками цієї проблеми як для конкретної особи, так і держави у цілому.

Під надмірно закредитованими позичальниками мають на увазі тих, хто затримує платежі. Однією з ознак збільшення надмірної заборгованості населення України є те, що частка респондентів, які затримали платежі за поточними кредитами більше ніж на 30 днів, вища, ніж частка тих, у кого були прострочені платежі по вже погашених кредитах.

Проте такий підхід до визначення надмірної закредитованості є спрощеним, адже для визначення рівня заборгованості використовуються показники заборгованості за кредитами та комунальними платежами. При цьому не враховується низка інших негативних життєвих обставин, які можуть бути ознакою можливої надмірної заборгованості.

До чинників, які потенційно можуть спровокувати надмірну заборгованість, можна віднести: відмову у наданні позики, неофіційні кредити, необхідність скорочувати витрати на їжу й пошуку додаткової роботи у зв'язку з виплатою кредиту, несприятливі обставини в родині, відсутність контролю фінансового становища, проблеми в сім'ї через борги, відсутність поліпшення у фінансовому становищі та ін.

Цікавим є дослідження, що здійснюється GfK Ukraine. Згідно з регулярним дослідженням цієї організації ринку банківських послуг, визначено, що серед фізичних осіб у 2016 р. взяли позику в банках 8,8% дорослого населення України (віком від 16 років) [12].

GfK Ukraine у своєму дослідженні рівень заборгованості оцінювала з використанням двох підходів до сегментації позичальників. Обидва вони дали змогу визначити глибину заборгованості серед населення, що мало досвід позик у фінансовій установі, а також для вимірювання ймовірності виникнення надмірної заборгованості.

Перший підхід – це сегментація занепокоєння, який дає змогу виявляти диференціацію позичальників відповідно до сили фінансового тиску, якого зазнають позичальники.

Аналіз позичальників за допомогою сегментації занепокоєння показав, що лише близько 9% українських позичальників не відзначають негативного впливу кредиту на їхній спосіб життя і фінансову поведінку. 16% мають заборгованості за кредитом або комунальними платежами. Майже 36% респондентів були змушені скоротити витрати на продукти харчування і знайти додаткову роботу для погашення боргів. Решта позичальників характеризуються меншою чи більшою схильністю до надмірної заборгованості залежно від обставин. Це диференціювання й відображено сегментацією.

Другий підхід – це сегментація ризику, який демонструє кластеризацію позичальників, ураховуючи не

тільки вищезазначені проблеми, а й їхні фінансові можливості.

За результатами дослідження виявилося, що 74% всіх позичальників (це ті, хто зазнає найбільшого впливу від закредитованості) мають високу частку витрат у доході, яка перевищує 75% (при цьому низькою часткою витрат у доході вважається показник до 50%; середньою – від 50% до 75%; високою – понад 75%). Частка тих, хто можуть дозволити собі виплати по кредитах та здатні контролювати свої зобов'язання, становить лише 1,2% опитаних.

Виходячи з вищенаведеного, зрозуміло, чому банки збільшують іпотечне кредитування дуже повільно. Сьогодні середній дохід покупців житла в кредит становить 23,6 тис грн, тоді як середня заробітна плата на 01.08.2018 становила 8,977 тис грн. Тобто значна частина вітчизняних домогосподарств не може скористатися такою фінансовою послугою [11].

Хоча, як зазначалося вище, існує й проблема закредитованості й узагалі непогашення боргів. Більшість банків основною перешкодою для відновлення кредитування називає дефіцит платоспроможних позичальників з офіційно підтвердженими доходами. До речі, за даними НБУ, у 2017 р. загальна частка проблемних кредитів становила 57%. За інформацією Нацкомфінпослуг, кредитним спілкам наприкінці першого кварталу 2017 р. фізичні особи були винні за споживчими кредитами 1 415,4 млн грн.

До речі, згідно зі статистикою Світового банку, з 1 дол., виданого в кредит, банку повертають 0,03 дол., у цивілізованих країнах – 0,85 дол.

Причинами виникнення неплатоспроможності за кредитами споживчого характеру вважаються смерть або повна чи часткова непрацездатність позичальника. За настання іншої ситуації позичальник позбавляється можливості регулярно заробляти чи отримувати дохід. Тобто основним ризиком для домашнього бюджету боржника приймається його смерть, а додатковим – непрацездатність. До складу кумульованого ризику неплатоспроможності можна зарахувати ризик безробіття, що в більшості життєвих випадків може спричинити втрату доходу і неможливість повернути борг у встановлений термін. Окремим ризиком може виступати непередбачена втрата доходу або його нерегулярне отримання боржником [5].

Сьогодні споживчі кредити – це найбільш масові кредити. Вони переважно перераховуються в безготівковій формі. Відсотки, які повинен сплатити клієнт, на 2–4 пункти нижчі порівняно з нецільовими кредитами готівкою. Незважаючи на загальну тенденцію здешевлення кредитних програм, за словами банкірів, споживчі позики дешевшати не будуть. Зміни умов споживчого кредитування будуть стосуватися першого внеску (10–30% вартості товару), терміну кредитування (більшість товарних кредитів видаються строком до року, максимально – до трьох років). Позики розраховані на прошарок населення з доходом від 100 дол. США [12].

Висновки. Споживче кредитування активно розвивається в нашій країні, що позитивно позначається як на добробуті домогосподарств, на результатах діяльності фінансово-кредитного сектору, так і на економіці України у цілому.

Рівень споживчого кредитування населення в Україні майже у шість разів нижчий від середньоєвропейського, тому фінансово-кредитний сектор повинен запропонувати населенню привабливі та різноманітні кредитні послуги.

Необхідно використати досвід кредитування закордонних банків для розширення кредитного ринку, щоб кредити стали доступнішими, зручнішими і вигіднішими для вітчизняних домогосподарств.

Список літератури:

1. Причини, за якими кредитування – це один із найбільших ризиків для банківської системи України. 2018. URL : https://www.money24.ua/ua/prichiny-po-kotorym-kreditovanie-eto-odin-iz-naibolshih-riskov-dlya-bankovskoj-sistemy-ukrainy (дата звернення: 08.09.2019).

2. Торубка Л.В. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан і напрями розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України.* 2011. № 3(12).

3. Смолій Я.В. назвав пріоритети НБУ на наступний рік. 2018. URL : https://www.rbc.ua/ukr/news/smoliy-nazval-prioritety-nbu-sleduyushchiy-1542796761.html (дата звернення: 08.09.2019).

4. Волкова Н.І. Концептуальні підходи щодо вдосконалення кредитування споживчих потреб населення. *Економіка і організація управління.* 2016. № 4(24). С. 143–152.

5. На які потреби беруть кредити українці? 2017. URL : https://globalcredit.ua/uk/novosti/na-kakie-nuzhdy-berut-kredity-ukraincy (дата звернення: 08.09.2019).

6. Закон України «Про споживче кредитування» № 1734-VIII від 15.11.2016. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19 (дата звернення: 08.09.2019).

7. Вітка Ю.В. Правове регулювання споживчого кредиту: стан та перспективи. *Фінанси України*. 2013. № 10. С. 75–86.

8. Кредит по карті поляка. 2018. URL : http://ostarbeiter.vn.ua/kredyt-kp.html (дата звернення: 10.09.2019).

9. Іпотечний ринок. 2016. URL : https://pidruchniki.com/72383/ekonomika/dodatki_ipotechniy_rinok (дата звернення: 10.09.2019).

10. Соціально-економічний розвиток України за січень-серпень 2018 р. : статистичний збірник. URL : https://ukrstat.org›publicat›kat_u›publ1_u (дата звернення: 10.09.2019).

11. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність. 2019. № 3. URL : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604904 (дата звернення: 10.09.2019).

12. Закредитованість населення України: 2016 – 2017 рр. : аналітичний звіт. URL : https://nabu.ua/images/tinymce/file/IFC_GfK_Over_ind_ukr% 20% 281%29.pdf (дата звернення: 10.09.2019).

References:

1. Prychyny, za yakymy kredytuvannia – tse odyn z naibilshykh ryzykiv dlia bankivskoi systemy Ukrainy [Reasons why lending is one of the biggest risks for Ukraine's banking system] (2018) Available at: https://www.money24.ua/ua/prichiny-po-kotorym-kreditovanie-eto-odin-iz-naibolshih-riskov-dlya-bankovskoj-sistemy-ukrainy (accessed: 08.09.2019).

2. Torubka L.V. (2011) Spozhyvche kredytuvannia v Ukraini: suchasnyi stan i napriamy rozvytku [Consumer lending in Ukraine: current state and directions of development]. Visnyk Universytetu bankivskoi spravy natsionalnoho banku Ukrainy (electronic journal), vol. 3 (12).

3. Smolii Ya.V. nazvav priorytety NBU na nastupnyi rik. [Smoly YV named the NBU priorities for next year.] (2018) URL: https://www.rbc.ua/ukr/ news/ smoliy-nazval-prioritety-nbu-sleduyushchiy-1542796761.html (Accessed: 08.09.2019)

4. Volkova N.I. (2016) Kontseptualni pidkhody shchodo vdoskonalennia kredytuvannia spozhyvchykh potreb naselennia. [Conceptual approaches to improving lending to consumer needs of the population.] // Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. vol. 4(24). 2016. – pp. 143-152.

5. Na yaki potreby berut kredyty ukraintsi? [What loans do Ukrainians take?] (2017) URL: https://globalcredit.ua/uk/novosti/na-kakie-nuzhdy-berut-kredity-ukraincy (Accessed: 08.09.2019)

6. Zakon Ukrainy «Pro spozhyvche kredytuvannia» [Law of Ukraine «On Consumer Lending»], № 1734-VIII, vid 15.11.2016, yakyi nabrav chynnosti z 10.06.2017 r. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19 (Accessed: 08.09.2019)

7. Vitka Yu.V. (2013) Pravove rehuliuvannia spozhyvchoho kredytu: stan ta perspektyvy. [Consumer Credit Legal Regulation: Status and Prospects.] // Finansy Ukrainy. vol. 10 – pp. 75-86.

8. Kredyt po karti poliaka. [Credit on a Pole Map.] (2018). Available at: http://ostarbeiter.vn.ua/kredyt-kp.html (Accessed: 10.09.2019)

9. Ipotechnyi rynok. [Mortgage market.] (2016) URL: https://pidruchniki.com/72383/ekonomika/dodatki_ ipotechniy_ rinok (Accessed: 10.09.2019).

10. Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok Ukrainy za sichen-serpen 2018 roku. Derzhavna sluzhba statystyky. [Socio-economic development of Ukraine for January-August 2018. State Statistics Service. (2019) Statystychnyi zbirnyk. «Ukraina u tsyfrakh» Arkhiv 2018 rik. URL: https://ukrstat.org›publicat›kat_u›publ1_u (Accessed: 10.09.2019).

11. Natsionalnyi Bank Ukrainy. Zvit pro finansovu stabilnist #3. [National Bank of Ukraine. Financial Stability Report # 3.] (2019) Available at: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id= 50604904 (Accessed: 10.09.2019).

12. Zakredytovanist naselennia Ukrainy: 2016 – 2017 Analitychnyi zvit. [Ukrainian population credibility: 2016 – 2017 Analytical report.] (2018) Available at: https://nabu.ua/images/tinymce/file/IFC_GfK_Over_ind_ukr% 20%281% 29.pdf (Accessed: 10.09.2019).

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследованы закономерности и особенности кредитования домохозяйств в Украине. Отмечено, что в современных условиях в Украине выросла и роль кредита в формировании финансовых ресурсов отечественных домохозяйств. Определены факторы, влияющие на объемы кредитов: сезонность, возраст заемщиков, пол заемщиков, принадлежность к сфере или области деятельности и др. Дано определение закредитованности населения. Под чрезмерно закредитованными заемщиками предложено понимать и тех, кто задерживает платежи. Определены основные факторы закредитованности населения в Украине: состояние общеэкономического развития; показатели уровня жизни населения; личные факторы; финансовая грамотность и финансовая дисциплина населения; факторы развития сферы кредитных услуг; другие. Сделаны выводы о необходимости развития кредитования домохозяйств в Украине, потому что оно положительно сказывается на благосостоянии домохозяйств, на результатах деятельности финансово-кредитного сектора и на экономике Украины в целом.

Ключевые слова: *кредитование домохозяйств, потребительские кредиты, ипотечные кредиты, заемщики, закредитованность населения, факторы закредитованности.*

FEATURES OF POPULATION LOAN IN UKRAINE

The article explores the patterns and characteristics of lending to households in Ukraine. It is noted that in modern conditions in Ukraine the role of credit in the formation of financial resources of domestic households has grown. The factors affecting the volume of loans are identified. Namely: seasonality, age of borrowers, gender of borrowers, other industry or field of activity. The experience of some European countries in lending to the population is briefly analyzed. The cited European statistics show that 90% of the able-bodied Polish population lives on credit, and on average each resident of Poland owes a little more than 800 euros to banks. It has been shown that in the Eurozone countries the cost of housing loans for the borrower is so low (3,5 – 3,75 %) that, compared to the inflation rate (3,0 – 3,5 %) for the consumer, the mortgage loan is virtually free. The definition of the debt load of the population is given. It is proposed to understand overly credited borrowers as those who delay payments. One of the signs of an increase in over-indebtedness of the population of Ukraine is that the share of borrowers who delayed payments on current loans by more than 30 days is higher than the share of those who had overdue payments on loans already repaid. Based on a study by GfK Ukraine, it is proposed to use two approaches to segmentation of borrowers that allow you to determine the depth of debt among the population, had experience in loans at a financial institution, and also to measure the likelihood of excessive debt. The level of loans is analyzed, it is paid late. The main factors of the debt load of the population in Ukraine, which are as follows: the state of general economic development; indicators of living standards; personal officials; financial literacy and financial discipline of the population; factors in the development of credit services; others. The main reasons are identified, it is an obstacle to the development of credit to the population. The main one is the deficit of solvent borrowers with officially confirmed incomes. Conclusions have been drawn on the need to develop lending to households in Ukraine, because it has a positive effect on the well-being of households, the results of the financial and credit sector, and the Ukrainian economy as a whole.

Key words: *household lending, consumer loans, mortgages, borrowers, household lending, lending factors.*

6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-23

УДК 657

Гриліцька А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет технологій та дизайну
Кусенко В.О.
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

Grylitska Anzhela, Kusenko Victoria
Kyiv National University of Technologies and Design

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто основні потенційні проблеми організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві в сучасних умовах та можливі шляхи їх вирішення. Досліджено законодавчу базу щодо обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві. Проаналізовано проблемні питання організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві та результати наукових досліджень видатних учених стосовно розкриття сутності методики проведення для можливості подальшого практичного застосування на підприємстві та шляхів удосконалення організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці. Надано пропозиції щодо можливих сучасних шляхів удосконалення організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві шляхом організаційного та інформаційного забезпечення.

Ключові слова: *організація бухгалтерського обліку, розрахунки з оплати праці, тарифна система, нормування праці, облікова політика, мотивація, автоматизація обліку, організація документообігу.*

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік посідає одне з центральних місць у господарській діяльності підприємства, організація якого необхідна для ефективного управління процесом виробництва. Облік розрахунків з оплати праці дуже важливий та обов'язковий на підприємстві. Реформування системи бухгалтерського обліку та сучасний розвиток ринкових відносин в Україні потребують змін в обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві. Сьогодні організація обліку оплати праці потребує детального дослідження, адже вона в сучасних умовах виконує важливі функції. Правильно підібрані система й форма оплати праці, інтереси працівників, засоби щодо підтримання доходів на рівні забезпечення гідного життя людини та засоби щодо соціального захисту населення важко віднайти без вироблення нових підходів до розуміння теоретичних аспектів обліку розрахунків з оплати праці.

Згідно із Законом України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, зазвичай обчислена у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу [3]. В сучасних умовах проблема організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві досить актуальна, тому що заробітна плата є основним джерелом доходів працівників та найсильнішою мотивацією трудового потенціалу. Результатами ефективної організації обліку розрахунків з оплати праці є збалансування результатів праці та вироблення власної політики оплати праці на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві постійно досліджуються вченими та науковцями. Найбільш вагомі дослідження з цього питання здійснили Л.С. Герасимчук, О.В. Кантаєва, Н.В. Потриваєва, І.В. Савченко, О.В. Покатаєва, Г.О. Кошулинська, О.А. Садовніков, Г.В. Сировой та інші вчені. Стрімкий розвиток економіки вимагає вжиття нових заходів щодо покращення організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві. Л.С. Герасимчук, О.В. Кантаєва [1, с. 186–194], Н.В. Потриваєва та І.В. Савченко [8, с. 93–98] розглянули теоретичний аспект стану та перспектив обліку розрахунків з оплати праці на

виробничих підприємствах. О.В. Покатаєва, Г.О. Кошулинська [7, с. 139–141], О.А. Садовніков та Г.В. Сировой [9, с. 76–83] у своїх дослідженнях надали шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві. Задля практичного застосування на підприємстві досягнень науковців у процесі формування методики організації обліку розрахунків з оплати праці необхідно розпочинати зі змін у чинному законодавстві, в результаті яких стало б можливим вирішення багатьох сучасних проблем в організації обліку розрахунків щодо сутності методики її проведення. В попередніх дослідженнях опрацьовано розрахунки та їх подвійний запис, але вдосконалення розрахунків з оплати праці в період кризи не було опубліковано. Саме тому проблемні питання організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві потребують глибоких досліджень, а їх вирішення позитивно вплине на формування достовірної інформації про розрахунки з оплати праці найманих працівників і на ефективність управління трудовими ресурсами загалом.

Формулювання цілей статті. Метою статті є пошук способів вирішення сучасних проблем під час дослідження процесу організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Нині економічні відносини набули великої трансформації за рахунок стрімкого розвитку ринкових відносин в Україні. Саме завдяки цьому відбулося створення абсолютно нового процесу регулювання оплати праці.

Першочерговими проблемними питаннями сучасності є використання трудових ресурсів та гідна оплата праці. Основним джерелом доходів є заробітна плата, яка збільшує потенційну дієздатність персоналу підприємства та суспільства загалом. Облік праці та заробітної плати передбачає виробничі витрати, зміну чисельності працівників, витрати робочого часу, категорії робітників, що є одними зі складних етапів праці, який потребує достовірних та оперативних даних.

На підвищення ефективності процесу діяльності підприємства впливають організація бухгалтерського обліку, своєчасний розрахунок заробітної плати, що вимагає відповідальності в трудомісткій роботі, яку треба виконати в найкоротший термін між наданням інформації та виплатою працівнику. За допомогою створення ефективної системи розрахунків є можливим удосконалення обліку оплати праці робітників.

В структурі самого підприємства на державному рівні виникає потреба розроблення власної політики оплати праці робітників, у якій буде передбачено систему зайнятості населення та будуть враховані інтереси працівників задля підтримання гідного життєвого рівня. Досягнути цих цілей можна за рахунок нових підходів до розуміння теоретичних аспектів заробітної плати. Підвищення ефективності керування заробітною платою є можливим за вирішення зазначених проблем у процесі аналізу всієї інформації з оплати праці.

Оплата праці завжди є першочерговим чинником ефективного процесу роботи підприємства. Розмір виплат, своєчасність та преміювання є гарними мотиваційними факторами продуктивної праці. Конкуренція сьогодення змушує підприємства скорочувати свої витрати на оплату праці за рахунок скорочення чисельності працівників, хоча для зростання інтересу та продуктивності в будь-якій діяльності необхідне тільки підвищення заробітної плати.

Організація обліку розрахунків з оплати праці потребує вдосконалення, а проблемними питаннями є:

– забезпечення організаційно-ефективної діяльності за рахунок упровадження методів заохочення;

– своєчасність виплат та нарахування заробітної плати;

– чітке розуміння регламенту під час організації праці на підприємстві;

– збільшення продуктивності праці за рахунок раціонального використання робочого часу.

Вдосконалення напрямів організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці має відбуватися паралельно з проведенням загальної соціально-економічної, структурної, податкової, цінової політики. На підприємстві важливим є матеріальне заохочення для створення гарного клімату всередині колективу, щоби моральне задоволення сприяло поліпшенню працездатності та підвищенню ефективності виробництва, а також для того, щоби працювала залежність між розміром заробітної плати та внеском працівника в результат праці. Ставлення працівника до праці, його кваліфікація та вміння, потреби та їх задоволення є основними компонентами трудового процесу. Підвищення розвитку виробництва, якісних та кількісних результатів, ефективність роботи мають впливати на розмір заробітної плати, а заробітна плата та її зростання повинні залежати від результатів праці.

Заробітна плата є основним джерелом доходів людини, а від її розміру залежить сума сплачених податків, які є джерелом доходу бюджету. Сьогодні на низькому рівні залишається не тільки розмір мінімальної заробітної плати, але й розмір прожиткового мінімуму, який не забезпечує необхідних для задоволення мінімальних потреб людини, не є стимулом підвищення продуктивності праці. На жаль, так звана заробітна плата в конвертах існує в негативній практиці підприємств, які намагаються неофіційно, тобто поза обліком, провести нарахування та виплати заробітної плати працівникам без сплати встановлених законодавством податків і платежів. У боротьбі з цим Уряд України здійснив пропозиції щодо стягнення штрафу за кожного неоформленого робітника [5].

В процесі грамотної організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці підприємству необхідно вдосконалити методи ведення обліку розрахунків з працівниками, надати обґрунтований вибір форми та системи оплати праці, вказати на можливе підвищення заробітної плати за рахунок збільшення продуктивності, створити графік документообігу з оплати праці з прописаними виконавцями й строками оформлення

документів, пов'язаних з обліком праці, а також прописати все це у наказі про облікову політику.

На упорядкуванні тарифного регулювання заробітної плати тримається весь фундамент удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві, до якого належать розроблення власних тарифних умов оплати праці, коригування тарифної системи, організування гнучкої форми й системи оплати праці, запровадження заохочувального механізму регулювання міжпосадових окладів та міжкваліфікаційних рівнів оплати праці. Реформи у зміні заробітної плати здійснюватимуться за рахунок підняття цін робочих сил, встановлення умов для реалізації робочої сили й встановлення єдиних регуляторів [6].

Підприємства під час оновлення головних положень бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці мають брати до уваги наукові дослідження попередників та обдумано підходити до вирішення цього питання. Варіантом задля вдосконалення оплати праці працюючих є збудження їх матеріальної зацікавленості, в процесі чого першочерговим є звернення уваги на мотиваційні моменти, серед яких набули актуальності преміювання, доплати й надбавки. Заохочення працівників збільшується за рахунок того, що вони бачать, як процес пришвидшення виконання графіку робіт стимулює їх матеріальне задоволення, тим паче тоді, коли вони заздалегідь поінформовані про те, що вони повинні робити задля отримання винагороди. Успіх у зростанні мотивації персоналу можливий тільки за рахунок підтримання у працівників інтересу методом заохочення. В процесі спонукання працівників управління до більш активних дій з їх боку необхідно виокремлювати вміння аналізування, здатність творчого та оперативного мислення, вміння організації, об'єктивність, ініціативність, перспективне мислення.

Зміни в організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці відбуваються за рахунок збільшення оплати, встановлення єдиних умов відтворення трудових ресурсів незалежно від форм власності, підняття тарифної частки в оплаті праці, зростання частки мінімальної заробітної плати у середній заробітній платі, удосконалення механізмів державного регулювання оплати праці тощо.

Важливим напрямом удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці є комп'ютеризація облікового, аналітичного й контрольного процесу, яка зводить до мінімуму можливість створення помилок під час оброблення інформації, скорочує час на виконання облікових, аналітичних та фінальних процедур, зменшує кількість рутинного, ручного оброблення паперів. Сучасність сильно розвинула засоби обчислювальної техніки. Основною тенденцією є раціональне застосування автоматизації бухгалтерського обліку. Відмінною особливістю є змога створення в комп'ютерному режимі та узагальнення облікової інформації в розрізах, потрібних для контролювання, аналізування та формування бухгалтерської звітності, а також управління нею. Вдосконалення організації первинного обліку на підприємстві нерозривно пов'язане зі створенням документів, забезпеченням співвідношення їх даних та реквізитів. Бухгалтерський процес на комп'ютері в діючому режимі використовує зворотний зв'язок в процесі оброблення інформації та отримання вихідних даних. Цілісність інформаційної бази відбувається за рахунок одноразового введення інформації. За комп'ютерної форми обліку вся потрібна інформація для контролювання й отримання необхідних даних компонується в єдиній згрупованій базі [4].

Приємним фактом стало й те, що відбувається зниження накопичення документації та набирає обертів документообіг, у якому зазначається вся відповідна інформація до документа, задля пришвидшення процесу роботи. Задля цього створюється графік документообігу, який засвідчується наказом, що встановлює терміни опрацювання та передачу документа, розплановує оптимальну робочу кількість підрозділів та виконавців, через які повинен пройти кожен первинний документ, а також визначає мінімальний строк його опрацювання на цьому підрозділі.

Графік роботи в документообігу зображений у формі таблиці з чіткими термінами виконання цих робіт та певним переліком підрозділів підприємства, які повинні їх опрацювати, провести перевірку та спрямувати виконавцям, які мають безпосереднє відношення до цього документа. Задля чіткого регламенту у виконанні робіт працівникам попередньо видають інформативний витяг з графіку, в якому чітко оговорюються перелік документів, що безпосередньо стосуються функціональних обов'язків виконавця, термін їх опрацювання та відділи, до яких передаються ці документи [2].

Чітке оброблення документів, оперативність прийнятих рішень, стабільність роботи бухгалтерії забезпечують налагоджений процес документообігу, від якого безпосередньо залежить продуктивність діяльності підприємства. Правильне складання первинних документів, додержання термінів виконання оброблення й порядку їх перевірки дають змогу збільшити рівень систематизації та впорядкування первинних документів і облікових регістрів, отже, полегшити й зробити більш організованою та зрозумілою систему обліку на підприємстві.

Висновки. Отже, грамотне вирішення організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці сприятиме підвищенню продуктивності праці та забезпечуватиме раціональне використання робочого часу. Організація бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці має сприяти зростанню продуктивності праці, ефективність роботи повинна впливати на розмір заробітної плати, а заробітна плата та її зростання залежать від результатів праці.

Визначним аспектом облікової політики щодо оплати праці є впровадження систем і форм оплати праці на підприємствах, адже їх правильна організація

дає можливість достовірно оцінити затрати праці та підвищити її продуктивність.

Одними з важливих напрямів удосконалення організації бухгалтерського обліку розрахунків оплати праці є зниження частки документообігу через запровадження багатоденного й накопичувального формату документування, застосування типових форм документів, що пристосовані до використання в умовах застосування комп'ютерних технологій. Реформування оплати праці на основі кардинальної зміни принципів її організації створить базу мотиваційного механізму підвищення трудової активності працівників.

Список літератури:

1. Герасимчук Л.С., Кантаєва О.В. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці. *Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи Національного банку України. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 12. С. 186–194.
2. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік в Україні : навчальний посібник. Київ : А.С.К., 2011. 848 с.
3. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95 / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua (дата звернення: 21.08.2019).
4. Крутова А.В., Нестеренко О.М. Облік праці та її оплати в інформаційній системі підприємства торгівлі. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз»*. 2015. № 2. С. 174–187.
5. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 670 с.
6. Островерха Р.Е. Організація обліку : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 568 с.
7. Покатаєва О.В., Кошулинська Г.О. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2010. № 3. С. 139–141.
8. Потриваєва Н.В., Савченко І.В. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект. *Економічний форум*. 2014. № 1. С. 93–98.
9. Садовніков О.А., Сировой Г.В. Сучасні проблеми обліку розрахунків з оплати праці та удосконалення їх шляхів. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля*. 2011. № 8. С. 76–83.

References:

1. Gerasimchuk L.S., Kantayeva O.V. (2012) Shlyahy vdoskonalennya obliku oplaty pratci [Ways to improve of accounting payment for work]. Youth Scientific Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine. Series "Economic Sciences", no. 12, pp. 186–194.
2. Zavgorodniy V.P. (2011) Buxgalterskyy oblik v Ukrayini : navchalnyy posibnyk [Accounting in Ukraine : educational manual]. Kyiv : A.S.K. (in Ukrainian).
3. Verhovna Rada Ukrayiny (1995) Pro oplatu pratci: Zakon Ukrayiny [About payment for work: Law of Ukraine], no. 108/9. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua (accessed: 21 August 2019).
4. Krutova A.V., Nesterenko O.M. (2015) Oblik pratci ta yiyi oplaty v informatciyniy systemi pidpryemstva torgivli [Accounting for labor and its payment in the information system of the trade enterprise]. Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis. Series "Accounting, control and analysis", no. 2, pp. 174–187.
5. Lyshylenko O.V. (2009) Bukhhalterskyy oblik : pidruchnyk [Accounting : textbook]. Kyiv : Center for Educational Literature (in Ukrainian).
6. Ostroverha R.E. (2012) Orhanizatciya obliku : navchalnyy posibnyk [Organization of accounting : educational manual]. Kyiv : Center for Educational Literature (in Ukrainian).
7. Pokatayeva O.V., Koshulynska G.O. (2010) Shlyakhy vdoskonalennya systemy oplaty pratci na pidpryyemstvi [Ways to improve payment for work systems at the enterprise]. Countries and regions: a scientific and production journal. Series "Accounting, control and analysis", no. 3, pp. 139–141.
8. Potryvayeva N.V., Savchenko I.V. (2014) Stan ta perspektyva obliku rozrakhunkiv z oplaty pratci: teoretychnyy aspect [Status and perspective of accounting calculations of payment for work: theoretical aspect]. Economic Forum, no. 1, pp. 93–98.
9. Sadovnikov O.A., Syrovoy G.V. (2011) Suchasni problemy obliku rozrakhunkiv z oplaty pratci ta udoskonalennya yix shlyakhiv [Modern problems of accounting of calculations payment for work and improvement of their ways]. Herald East Ukrainian National University named after V. Dal', no. 8, pp. 76–83.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены основные потенциальные проблемы организации бухгалтерского учета расчетов по оплате труда на предприятии в современных условиях и возможные пути их решения. Исследована законодательная база по учету расчетов по оплате труда на предприятии. Проанализированы проблемные вопросы организации бухгалтерского учета расчетов по оплате труда на предприятии и результаты научных исследований выдающихся ученых касательно раскрытия сущности методики проведения для возможности дальнейшего практического применения на предприятии и путей совершенствования организации бухгалтерского учета расчетов по оплате труда. Предоставлены предложения касательно возможных современных путей совершенствования организации бухгалтерского учета расчетов по оплате труда на предприятии путем организационного и информационного обеспечения.

Ключевые слова: *организация бухгалтерского учета, расчеты по оплате труда, тарифная система, нормирование труда, учетная политика, мотивация, автоматизация учета, организация документооборота.*

PROBLEMS OF ORGANIZATION ACCOUNTING CALCULATIONS OF PAYMENT FOR WORK AT THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

The article represents the problems of organization accounting calculations of payment for work at the enterprise in modern conditions and possible ways of their solution. The legislative base on accounting calculations of payment for work at the enterprise is investigated. The problematic issues of organization accounting calculations of payments for work at the enterprise and the results of scientific researches on revealing the essence of the methodology of conducting, practical application at the enterprise and ways of improving the organization accounting calculations of payments for work are considered. Directions of improvement of organization accounting calculations of payments for work through organizational and information support are generalized. The relevance of the theme of the study is due to the fact that at any enterprise the accounting calculations payment for work is conducted without fail. Salary is the focus of various stakeholders – employees, tax authorities, trade unions, government agencies. Many authors place the problem of payment for work at the forefront among other aspects of the accounting system. The purpose of the study is to address the problematic issues of organization accounting calculations of payment for work at the enterprise and find ways to solve them for further practical application at the enterprise. Reforming the accounting system and the modern development of market relations in Ukraine require changes in accounting calculations of payment for work at the enterprise. Improvement of accounting calculations of payment for work at the enterprise should be based on optimization of the tariff regulation wages, on motivational activities in the organization and stimulation work at the enterprise; on improve the automation of accounting calculations of payment for work and to reducing the share of workflow. The correct and effective accounting calculations of payment for work at the enterprise should become not only a means of compliance with the requirements of the current legislation, but also a source of reliable information for further control and management of the cost remuneration.

Key words: *organization of accounting, calculations of payment for work, tariff system, rationing of labor, accounting policy, motivation, automation of accounting, organization of documentary.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-24

УДК 657

Ценклер Н.І.
доктор економічних наук, доцент,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Tsenkler Natalia
Uzhhorod Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ СКЛАДНИК ЕВОЛЮЦІЇ СТАРТАП-КОМПАНІЙ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

У статті теоретично обґрунтовано, що стартап покликаний приносити не лише економічне задоволення суб'єктам його реалізації, а й вирішувати проблеми соціального та суспільного характеру. Доведено, що обліковими та інформаційно-аналітичними засобами, які притаманні процесу становлення новостворених підприємств, є організація системи бухгалтерського обліку, проведення маркетингового аналізу, здійснення аналітичних розрахунків наявних обсягів діяльності в розрізі їх порівняння з понесеними витратами та отриманим прибутком, планування діяльності на короткострокову та довгострокову перспективи. Ідентифіковано чинники, що впливають на ефективність стартапів, та охарактеризовано їх обліково-аналітичний складник. Виділено етапи розвитку стартап-компаній (PRE-SEED («передпосівна» стадія), SEED-посів («посівна» стадія), ALPHA-версія, закрита BETA-версія, відкрита BETA-версія). Визначено обліково-аналітичний складник еволюції стартап-компаній та встановлено його вплив на подальший розвиток обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю новостворених суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, обліково-аналітичне забезпечення, управління, стартап-компанія, інноваційна діяльність.*

Постановка проблеми. Процес становлення та розвитку стартап-компаній має певні особливості. До основних передумов належать наявність інноваційної ідеї, створення прототипу та в кінцевому підсумку (за позитивного складання обставин) перетворення стартап-компанії в повноцінний суб'єкт господарювання. Виділення етапів становлення інноваційних технологічних компаній є необхідним з метою проведення потрібних заходів з уникнення, ліквідації або зменшення ризиків загальної господарської діяльності та негативних фінансово-економічних явищ. Тому набуває актуальності дослідження питання еволюції та встановлення впливу етапів становлення стартап-компаній на системи бухгалтерського обліку, аналізу, контролю та систему управління у цілому. Встановлення цієї залежності дасть змогу врахувати інформаційні потреби системи управління в частині управління інноваційною діяльністю стартап-компаній та ідентифікувати напрями вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення такого управління в новостворених підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням еволюції стартап-компаній займалися такі вчені, як: Л.Д. Богатирьова [8], Н. Грань [1], М.І. Грицаєнко [1], Д.В. Збанацький [2], С.Ф. Легенчук [3], М.В. Мальчик [6], О.І. Марченко [4], Т.І. Міркунова [5], Г.С. Мельничук [4], О.Б. Мрихіна [5], Г.В. Пилипчук [3], О.В. Попко [6], А.Р. Стояновський [5], Т.М. Тардаскіна [8], І. Татолова [7], Ю.В. Терешко [8], Є.В. Чазов [9], О.П. Швидка [10]. Однак питання залежності стадій розвитку стартап-компаній та систем бухгалтерського обліку й аналізу залишається не дослідженим.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виділення етапів розвитку стартап-компаній, ідентифікація обліково-аналітичного складника еволюції стартап-компаній та встановлення його впливу на розвиток обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю новостворених підприємств.

Виклад основного матеріалу. Стартап-компанія – це новостворений суб'єкт господарювання, який пройшов юридичну реєстрацію відповідно до чинного законодавства, здійснює інноваційну діяльність в умовах ризику у сфері технологій із метою отримання вигід від упровадження винаходу (певної ідеї).

Стартапи є ефективним засобом досягнення максимальних соціальних та економічних вигід. Позитивний результат у формі повної реалізації стартап-проекту досягається не лише завдяки позитивному складанню обставин, а й через наявність деяких чинників, завдяки яким можливо досягти успіху у веденні інноваційної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники, що впливають на ефективність стартапів, та їх обліково-аналітична характеристика

№ з/п	Чинники ефективності стартапів*	Характеристика обліково-аналітичних аспектів інноваційної діяльності з урахуванням специфіки діяльності стартап-компаній
1	Високі амбіції проекту	Створення стартапу передбачає впровадження на практиці певної ідеї. Зазвичай основною метою інноваційного проекту на початкових стадіях його розвитку є спрощення й поліпшення умов життя. Це передбачає, що створення нового виробу/послуги є життєво необхідними та допоможуть у певній сфері, конкретній людині чи групі осіб
2	Ефективний персонал із внутрішньою мотивацією	Створення унікальних та корисних продуктів забезпечується наявністю команди стартаперів, програмістів та інших фахівців, які мають бажання, вміння, знання та готові створювати інновації, що змінюють світ
3	Знання ринку та тестування «сирого» продукту	Завоювання частини ринку шляхом представлення інноваційного продукту можливе після проведення аналізу ринку, за результатами якого необхідно прийняти рішення про подальші можливості та ризики роботи. Створення нового продукту, його тестування, поширення, реклама, збут можливі лише за наявності позитивних відгуків із боку споживачів, відсутності схожих виробів. За умови наявності товару/послуги зі схожими характеристиками приймається рішення або щодо пошуку інших місць збуту, або створення іншого унікального продукту, який зможе зайняти певну нішу на ринку
4	Постійний розвиток	Створення нового продукту потребує його подальшого вдосконалення відповідно до потреб споживачів та інших суб'єктів ринку, а також ураховуючи зміни, що відбуваються в різних сферах суспільного життя. Окрім вдосконалення вже існуючого виробу, часто має місце його повна трансформація у вигляді створення зовсім унікального продукту
5	Надійні партнери	Інвестори, які допоможуть із фінансуванням; постачальники, які забезпечать сировиною, матеріалами, необхідним обладнанням; покупці, що дотримуються домовленостей щодо погашення заборгованості; інші суб'єкти, які вчасно та якісно нададуть послуги, виконають підрядні роботи, – саме такі партнери допоможуть у строк створити інноваційний продукт, уникнути простоїв, прострочень, штрафів та інших негативних явищ, з якими може стикнутися як новостворене підприємство, так і вже розвинений суб'єкт господарювання з добре налагодженою роботою
6	Цілісність	Добре налагоджена спільна робота всіх працівників, відділів, служб та інших структурних підрозділів інноваційного підприємства забезпечує комплексне забезпечення інформацією, ресурсами з метою досягнення єдиної мети в різних сферах господарської діяльності: економічної, фінансової, облікової, аналітичної, управлінської, контролюючої, юридичної, кадрової, творчої, виробничої тощо
7	Чесність та прозорість бізнесу	Створення нового проекту шляхом упровадження інноваційної ідеї має на меті передусім соціально-благодійні цілі. Для досягнення такої мети потрібно, щоб і ведення всієї діяльності здійснювалося на принципах чесності та прозорості й було спрямоване на дотримання законодавства, суспільних норм та правил

Джерело: систематизовано на основі [10, с. 218]; авторська розробка в частині характеристики обліково-аналітичних аспектів інноваційної діяльності

Отже, стартап – це своєрідний вид діяльності, який передбачає розроблення, вдосконалення та впровадження нових технологій із метою зробити щось нове, цікаве, зручне, ефективне, корисне тощо. Тобто стартап відрізняється від звичайної підприємницької діяльності цілями створення – не лише задовольнити свої потреби, а й привнести щось, ураховуючи інтереси громади або навіть усього людства. Так, кінцевою метою стартапу зазвичай є не лише отримання прибутку, а й і вирішення певної соціальної (суспільної) проблеми.

Зауважимо, що заснування стартап-компанї передбачає проходження певних трансформацій. Для зручності науковці групують усю сукупність таких перетворень у стадії або етапи розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз літературних джерел показав, що не всі виокремлені науковцями стадії розвитку стартап-компаній мають вплив саме на організацію, методику та ведення бухгалтерського обліку й особливості організації та проведення аналізу їхньої інноваційної діяльності.

Пропонуємо виділяти наступні п'ять стадій становлення та розвитку стартап-компаній: PRE-SEED («передпосівна» стадія); SEED-посів («посівна» стадія); ALPHA-версія; закрита BETA-версія; відкрита BETA-версія (табл. 2).

Спільним явищем на кожній стадії становлення стартап-компанії є наявність ризиків: попередження, захист, виявлення та вирішення проблем, причин та умов, що призводять до негативних наслідків у процесі ведення господарської діяльності, а також можуть сприяти виникненню ранніх ознак цих загроз, а саме ризиків, небезпек і викликів.

Звичайно, на початку створення нового проекту невизначеностей є більше, ніж на кінцевих етапах перетворення новоствореного суб'єкта на успішний бізнес. Саме тому спочатку діяльність стартап-компанії передбачає необхідність більшої уваги аналітиків до всіх аспектів господарювання (наприклад, аналіз позитивних боків нового продукту, його якостей і переваг; аналіз наявних та можливих форм і джерел

Таблиця 2

Етапи розвитку стартап-компаній та їх обліково-аналітичний складник в управлінні інноваційною діяльністю новоствореного підприємства

№ з/п	Стадія/ етап	Коротка характеристика етапу	Обліково-аналітичні складники стадії/етапу
1	PRE-SEED («передпосівна» стадія)	Стадія появи ідеї; зародження стартапу	– розробляється попередній план розвитку ідеї з проектуванням на потреби цільової аудиторії (майбутні клієнти, споживачі); – розглядаються варіанти пошуку інвесторів; – аналізуються перспективи фінансових вкладень; – подача документів для юридичної реєстрації суб'єкта господарювання; – процес планування формування статутного капіталу; – пошук працівників; – пошук шляхів надходження необхідних ресурсів для забезпечення виробничої діяльності
2	SEED-посів («посівна» стадія)	Становлення стартапу: юридичне оформлення суб'єкта господарювання; початкова організація виробництва та реалізації продукції; реклама зразків продукції, вдосконалення прототипів	– формування статутного капіталу; – організація бухгалтерському обліку; – юридичне оформлення ліцензій, патентів, а також відображення їх отримання у власність у бухгалтерському обліку; – ведення у бухгалтерському обліку процесів закупівлі обладнання й сировини, виробництва продукції (надання послуг), реалізації тощо; – проводяться маркетингові дослідження ринку: аналіз діяльності конкурентів, здійснюється пошук і залучення перших клієнтів на ринку; – розробляється бізнес-план; – планування діяльності на короткострокову перспективу; – аналіз фінансових результатів; – аналізуються ризики та можливості майбутньої діяльності; – визначається концепція бізнесу; – відбувається створення злагодженої управлінської команди, в якій чітко розподілені функції кожного її члена; – аналізуються можливі джерела фінансування: краудфандинг (народне фінансування) або залучення бізнес-ангела
3	ALPHA-версія	Ранній розвиток компанії: тестування нового продукту серед перших споживачів	– ведення повноцінного бухгалтерського обліку матеріалів, заробітної плати, заборгованостей, капіталу, доходів, витрат та інших об'єктів; – складання, подання поточної/квартальної звітності; – за запуском реалізації готової продукції слідує залучення перших споживачів на ринку, яке сприяє збору додаткових початкових фінансових ресурсів, що, своєю чергою, передбачає налагодження аналітичного процесу з оптимального та ефективного розподілу доходів; – планування діяльності на короткострокову перспективу; – аналіз фінансових результатів; – аналіз та виправлення виявлених дефектів, неточностей продукту, послуги, технології, тобто доведення продукції до досконалого стану; – маркетинговий аналіз; – аналіз та пошук можливих інвесторів та інших форм фінансування діяльності з метою залучення коштів на розвиток компанії; – аналіз беззбитковості
4	Закрита BETA-версія	Розширення стартапу: проведення комплексу маркетингових заходів, розширення цільової аудиторії	– ведення розширеного бухгалтерського обліку; – складання та подання податкової, статистичної, соціальної та фінансової річної звітності; – спроби проектування, складання та вдосконалення управлінської звітності; – проведення додаткових маркетингових досліджень; – планування діяльності як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу; – аналіз фінансових результатів; – аналіз потреби в нових інвесторах, у т. ч. тих, які очікують швидку віддачу від вкладень; – аналіз та обґрунтування необхідності залучення додаткових інвестицій для поліпшення короткострокових показників компанії; – проводиться аналіз стимулювання загального підвищення капіталізації підприємства
5	Відкрита BETA-версія	Вихід на ринок успішно діючого бізнесу та перетворення стартап-компанії на повноцінний суб'єкт господарювання	– окрім ведення бухгалтерського обліку, складання на його основі звітності, важливим є формування управлінської звітності; – фінансове планування та прогнозування діяльності як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу; – поточний контроль; розгляд можливих форм подальшого функціонування компанії: продаж частки інвестора іншому стратегічному інвестору, первинне розміщення на фондовому ринку або викуп менеджментом (частка інвестора купується менеджерами компанії по ціні що влаштовує інвестора) [9, с. 124–125]
			– аналіз можливих цін продажу стартап-компанії, отриманого прибутку, порівняння з первинними вкладеннями та іншими понесеними витратами впродовж розвитку бізнесу та ведення діяльності суб'єктом господарювання; – аналіз фінансової звітності

додаткового фінансування; аналіз нового інноваційного продукту й представлення його переваг перед інвесторами).

Пізніше важливішими є періодичні аналітичні звіти, що більшою мірою потрібні для порівняння інформації за однакові періоди часу з метою надання стабільних прогнозних звітів у формі бюджетів, а також налагодження процесу планування господарської діяльності в усіх розрізах.

Найважливішим аспектом, який потребує уваги аналітиків протягом усього періоду розвитку стартап-компанії, є пошук інвесторів, представлення перед ними нового інноваційного продукту, а також розгляд інших можливих джерел фінансування: краудфандинг (народне фінансування), залучення бізнес-ангела, використання власних заощаджень тощо. При цьому недостатність повноцінного фінансування та, відповідно, реальних капітальних вкладень інвесторів не означає повну відсутність грошового забезпечення. Наявність мінімального фінансування за рахунок власних збережень також передбачає організацію процесу фінансового планування та прогнозування з метою економічно вигідного розпорядження наявними фінансовими ресурсами.

Висновки. Отже, іншими обліковими та інформаційно-аналітичними засобами, які притаманні процесу становлення досліджуваних суб'єктів господарювання, є організація системи бухгалтерського обліку, проведення маркетингового аналізу, здійснення аналітичних розрахунків наявних обсягів діяльності в розрізі їх порівняння з понесеними витратами та отриманим прибутком, планування діяльності на короткострокову та довгострокову перспективи.

Таким чином, усі ідентифіковані вище стадії розвитку стартап-компаній та обліково-аналітичні засоби (обліково-аналітичні складники), які притаманні їм, є важливими для ведення бухгалтерського обліку, фінансового та економічного аналізу діяльності досліджуваних видів суб'єктів господарювання, а також можуть бути покладені в основу організації та методики проведення аналітичних розрахунків із боку управлінської ланки.

Список літератури:

1. Грань Н., Грицаєнко М.І. Start-up в Україні: актуальність і реалізація. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету, присвячений Дню студента*. 2017. Вип. 3. С. 26–27. URL : http://www.tsatu.edu.ua/ep/wp-content/uploads/sites/31/zbirnyk-naukovyh-prac-studentiv-lystopad-2017.pdf (дата звернення: 06.10.2019).

2. Збанацький Д.В. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина. *Незалежний аудитор*. URL : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/269?view=material (дата звернення: 06.10.2019).

3. Легенчук С.Ф., Пилипчук Г.В. Історичні аспекти виникнення і особливості діяльності стартап-компаній: обліково-економічні аспекти. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз»*. 2016. Вип. 1. С. 122–144. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2016_1_12 (дата звернення: 06.10.2019).

4. Мельничук Г.С., Марченко О.І. Стартапи як особлива організаційна структура ринку інновацій. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2017. № 2. С. 28–34. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2017_2_8 (дата звернення: 06.10.2019).

5. Мрихіна О.Б., Стояновський А.Р., Міркунова Т.І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9(171). С. 215–225.

6. Попко О.В., Мальчик М.В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика.* 2014. № 811. С. 275–279. URL : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VNULPL_2014_811_43.pdf (дата звернення: 06.10.2019).

7. Татолова И. Минутка любопытства. Почему и как появились стартапы? URL : http://startupukraine.com/blog/minutka-lyubopytstva-pochemu-i-kak-poyavilis-startapy (дата звернення: 06.10.2019).

8. Терешко Ю.В., Тардаскіна Т.М., Богатирьова Л.Д. Особливості розвитку Інтернет-стартапів в Україні: реалії і перспективи. *Актуальні проблеми економіки.* 2015. № 12. С. 435–443.

9. Чазов Є.В. Стартап як нова форма ведення бізнесу. *Наукові праці НУХТ*. 2013. № 52. С. 122–128. URL : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19732/1/16.pdf (дата звернення: 06.10.2019).

10. Швидка О.П. Бізнес-моделі та причини успіхів стартапів. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні* : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 14–15 травня 2015 р. Київ : КНТЕУ, 2015. С. 217–219.

References:

1. Gran' N., Grycajenko M.I. (2017) Start-upv Ukrai'ni: aktual'nist' i realizacija [Start-ups in Ukraine: relevance and implementation]. *Zbirnyk naukovyh prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu, prysvjachenyj Dnju studenta*. Vyp. 3. S. 26-27. Melitopol': TDATU. Available at: http://www.tsatu.edu.ua/ep/wp-content/uploads/sites/31/zbirnyk-naukovyh-prac-studentiv-lystopad-2017.pdf (accessed: 06.10.2019).

2. Zbanac'kyj D. V. (2013) Startapy: jurydychni ta praktychni aspekty [Startups: legal and practical aspects]. *Oznajomcha chastyna. Nezalezhnyj audytor.* № 3 (14). Available at: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/155?view=material (accessed: 06.10.2019).

3. Legenchuk S. F., Pylypchuk G. V. (2016) Istorychni aspekty vynyknennja i osoblyvosti dijal'nosti startap-kompanij: oblikovo-ekonomichni aspekty [Historical aspects of emergence and peculiarities of startup companies: accounting and economic aspects]. *Problemy teorii' ta metodologii' buhgalters'kogo obliku, kontrolju i analizu. Serija: Buhgalters'kyj oblik, kontrol' i analiz*. Vyp. 1. S. 122-144. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2016_1_12 (accessed: 06.10.2019).

4. Mel'nychuk G. S., Marchenko O. I. (2017) Startapy jak osoblyva organizacijna struktura rynku innovacij [Startups as a specific organizational structure of the innovation market]. *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni*. № 2. S. 28-34. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2017_2_8 (accessed: 06.10.2019).

5. Mryhina O. B., Stojanovs'kyj A. R., Mirkunova T. I. (2015) Perspektyvy startap-kompanij u konteksti konkurentospromozhnogo rozvytku ukrai'ns'kogo rynku vysokyh tehnologij [Perspectives of startup companies in the context of competitive development of the Ukrainian market of high technologies]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. Kyi'v: VNZ «Nacional'na akademija upravlinnja». № 9 (171). S. 215-225.

6. Popko O. V., Mal'chyk M. V. (2014) Suchasna paradygma startapiv u biznesi [The modern paradigm of startups in business]. *Visnyk Nacional'nogo universytetu «L'vivs'ka politehnika».* № 811. Logistyka. S. 275-279. Available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VNULPL_2014_811_43.pdf (accessed: 06.10.2019).

7. Tatolova I. Minutka ljubopytstva. Pochemu i kak pojavilis' startapy? [A moment of curiosity. Why and how did startups come about?] Available at: http://startupukraine.com/blog/minutka-lyubopytstva-pochemu-i-kak-poyavilis-startapy (accessed: 06.10.2019).

8. Tereshko Ju. V., Tardaskina T. M., Bogatyr'ova L.D. (2015) Osoblyvosti rozvytku internet-startapiv v Ukrai'ni: realii' i perspektyvy [Features of development of Internet start-ups in Ukraine: realities and perspectives]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. № 12. S. 435-443.

9. Chazov Je. V. (2013) Startap jak nova forma vedennja biznesu [Startup as a new form of doing business]. *Naukovi praci NUHT.* Kyi'v: NUHT. № 52. S. 122-128. Available at: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/ bitstream/123456789/19732/1/16.pdf (accessed: 06.10.2019).

10. Shvydka O. P. (2015) Biznes-modeli ta prychyny uspihiv startapiv. Problemy ta *perspektyvy rozvytku* pidpryjemnyctva *v Ukrai'ni* [Business models and reasons for the success of startups]: materialy VIII Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Kyi'v, 14-15 travnja 2015 r.). KNTEU. S. 217-219.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭВОЛЮЦИИ СТАРТАП-КОМПАНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

В статье теоретически обосновано, что стартап призван приносить не только экономическое удовлетворение субъектам при его реализации, но и решать проблемы социального и общественного характера. Доказано, что учетными и информационно-аналитическими средствами, присущими процессу становления новосозданных предприятий, являются организация системы бухгалтерского учета, проведение маркетингового анализа, осуществление аналитических расчетов имеющихся объемов деятельности в разрезе их сравнения с понесенными затратами и полученной прибылью, планирование деятельности на краткосрочную и долгосрочную перспективы. Идентифицированы факторы, влияющие на эффективность стартапов, и охарактеризованы их учетно-аналитические составляющие. Выделены этапы развития стартап-компаний (PRE-SEED («предпосевная» стадия), SEED посев («посевная» стадия), ALPHA-версия, закрытая BETA-версия, открытая BETA-версия). Идентифицирована учетно-аналитическая составляющая эволюции стартап-компаний и установлено ее влияние на дальнейшее развитие учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью вновь созданных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, учетно-аналитическое обеспечение, управление, стартап-компания, инновационная деятельность.*

ACCOUNTING AND ANALYTICAL COMPONENT OF THE EVOLUTION OF STARTUP COMPANIES IN THE MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES

Highlighting the stages of a startup company formation is becoming relevant due to the need to take measures to avoid or reduce the risks of innovative and general economic activity of such companies, as well as to minimize the negative economic consequences of the risks of activity. It is proved that accounting as well as information and analytical means, which are inherent in the process of formation of startup companies, are organization of accounting system, conducting marketing analysis, making analytical calculations of available amounts of activity in the context of their comparison with incurred expenses and gained profit, planning of activities for the short and long term perspective. In this context, the study of the evolution and establishment of the influence of the stages of formation of startup companies on accounting, analysis, control and management system as a whole was conducted. Dependence of stages of development of startup companies and their accounting components allows to take into account information needs of management system in the part of management of innovative activity of startup companies and to identify directions to improve accounting and analytical support of such management at newly created enterprises. The stages of development of startup companies (PRE-SEED, SEED, ALPHA version, closed BETA version, open BETA version) are highlighted. The article identifies the accounting and analytical component of the evolution of startup companies and establishes its influence on the further development of accounting and analytical support for the management of innovative activity of newly created business entities. It is proved that accounting as well as information and analytical means, which are inherent in the process of formation of entities under investigation, are organization of accounting system, conducting marketing analysis, making analytical calculations of available amounts of activity in the context of their comparison with incurred expenses and gained profit, planning of activities for the short and long term perspective. The article theoretically substantiates that a startup aims not only to bring economic satisfaction to the subjects of its implementation, but also to solve issues of social and public nature. The factors that influence the effectiveness of startups have been identified and their accounting and analytical component has been characterized. These include high project ambitions, effective staff with internal motivation, market knowledge and raw product testing, reliable partners, ongoing development, integrity, honesty as well as business transparency.

Key words: *accounting, accounting and analytical support, management, startup company, innovative activity.*

7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-25

УДК 004.891

Курков М.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Kurkov Maksym
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В сучасних умовах розвитку інформаційних технологій змінився режим управління бізнесом. Сфера управління розширилася від внутрішньої до зовнішньої. Модель інновацій корпоративного управління фінансами також повинна адаптуватися до цієї зміни. В епоху глобального впровадження інформаційних систем та засобів управління новаторство режиму корпоративного фінансового управління полягає не лише в раціональному плануванні та використанні власних ресурсів компанії, але й у включенні різних категорій соціальних ресурсів, необхідних для операцій компанії, до категорії корпоративного управління фінансами та поставці на підприємство. Стаття присвячена актуальній проблемі створення системи управління фінансами вже з урахуванням сучасних інформаційних технологій, розподіленого оброблення інформації та розвитку Інтернету. Розглянуто елементи концепції такої системи, обґрунтовано необхідність їх створення.

Ключові слова: *системи фінансового менеджменту, сучасні інформаційні технології, корпоративні системи, управління, бізнес-планування, фінансове планування, бюджетування, повномасштабна автоматизація, застосування.*

Постановка проблеми. Першими програмними продуктами, що тією чи іншою мірою автоматизують управління фінансами, були автоматизовані робочі місця (АРМ). Сама поява АРМів була революцією, тому що такі рутинні операції, як бухгалтерський облік, облік матеріальних запасів, були довірені комп'ютерам, які, як ми знаємо, роблять це набагато швидше, краще, точніше, ніж людина. Наступним етапом еволюції стала інтеграція розрізнених АРМів в єдині комплексні системи. Результати таких об'єднань були названі "MRP". "MRP" розшифровується як "Material Requirements Planning", тобто є системою, що дає змогу планувати потреби підприємства в ресурсах та робити так, щоби ці потреби були вчасно задоволені, необхідні комплектуючі пішли у виробництво, а замовлення було виконано у встановлений строк. Однак вищевказаним системам були притаманні недоліки, які слід було усувати. На сучасному етапі управління фінансами виходить на новий рівень. Інтернет-технології, розподілені мережі, швидкі зміни в інформаційному просторі потребують іншого підходу до управління фінансами. Саме розробленню моделі управління фінансами з урахуванням сучасних технологій присвячена стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провівши аналіз літературних джерел, як вітчизняних, так і зарубіжних, автор дійшов висновку щодо того, що проблематика моделювання сучасних систем управління фінансами підприємств більш якісно розкрита в іноземних джерелах. Е. Генрі та Т.Р. Робінсон вважають, що інформаційні технології та інтелектуальні системи дають змогу автоматизувати процеси прийняття рішень з управління фінансами, значно спрощуючи процес вибору оптимального рішення фінансовим менеджером підприємства. Проте конкурентне середовище породжує дуже велику кількість програмних додатків, серед яких потрібно вибрати ті, які дадуть змогу замовнику та користувачу максимально ефективно використовувати їх можливості. Така точка

зору викладена у дослідженні, що здійснили Б. Бахарех та С.Й. Майелі [1]. Ґрунтуючись на матеріалах дослідження, автор спробував розробити концепцію системи управління фінансами.

Всі аспекти управління фінансами точно, своєчасно та динамічно відображаються. Реалізація більш розумного розподілу та контролю підприємства дуже важлива для підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами компанії, а також може ефективно підвищити гнучкість реакції ринку [4; 5]. В середовищі засобів інтелектуальної обробки даних управління фінансами підприємства здійснюється за новою схемою.

Автоматизація процесу прийняття рішень у сфері фінансів стосується розроблення систем, які прийнято називати системами підтримки прийняття рішень. Система підтримки прийняття рішень (СППР) – це інтерактивна комп'ютерна система, яка призначена для підтримки різних видів діяльності під час прийняття рішень зі слабо структурованих або неструктурованих проблем [2; 3]. Саме задача управління фінансами на підприємстві є неструктурованою задачею й потребує концепції, яка не висвітлена в джерелах.

Нині існує стоїть задача вибору й створення концепції системи з урахуванням сучасних інтернет-технологій та інформаційних технологій. Схема розроблення таких систем розглядалась у джерелах [4; 5].

Формулювання цілей статті. Основна ціль пошуку та впровадження концепції системи управління фінансами на підприємстві поділяється на такі дві підцілі, як аналіз предметної галузі та вибір програмного рішення.

Аналіз предметної галузі – це мета, для досягнення якої необхідно виконати системний аналіз тієї предметної галузі, якої стосується майбутня система, тобто провести всебічне дослідження об'єкта, в нашому разі – процесу управління фінансами підприємства.

Іншою підціллю загальної цілі впровадження системи є вибір програмного рішення. Для досягнення цієї мети необхідно проаналізувати та вибрати такі програмні й технічні засоби наявної інтелектуальної системи, які максимально задовольнили б її користувача. Вибір середовища використання системи має дві основних складові, якими є визначення видів, типів та визначення необхідних параметрів програмного забезпечення й технічного забезпечення, що мало б використовуватись для коректної роботи реалізованої системи управління фінансами підприємств. Основною метою статті є розроблення концептуальної моделі управління фінансами підприємства та опис її елементів.

Виклад основного матеріалу. В середовищі засобів інтелектуальної обробки даних управління фінансами підприємства здійснюється за новою схемою. За допомогою застосування інтернет-технологій воно може оптимізувати бізнес-процеси, такі як розрахунки, облік, звітність, аналіз, управління та контроль, а також здійснювати віддалене оброблення фінансових даних, відшкодування, аудит, моніторинг тощо; він може бути посилений у зовнішній та фінансовій інформації в різних комунікаціях та посередництві ланцюгів поставок. Щодо цієї нової моделі фінансового менеджменту вона дає змогу компаніям домогтися централізованого управління через мережі передачі даних та обміну даними, а також встановлює тісну співпрацю між внутрішніми підрозділами компанії та іншими компаніями, обмін ресурсами. Ресурси компанії будуть більш ефективно оптимізовані. Вивчаючи процес управління фінансами, ми розробили концептуальну модель системи управління фінансами із застосуванням сучасних інформаційних технологій та засобів оброблення й аналізу даних (рис. 1).

Розглянемо основні елементи концептуальної моделі, представлені на рис 1. Спочатку опишемо шляхи досягнення функціонування концептуальної моделі.

1) Розумний розподіл фінансової сили. На платформі розподілу фінансів першочерговим завданням компанії є досягнення розумного розподілу фінансової сили, а також послаблення абсолютного керівництва відповідних відомств. Крім того, розумною мірою необхідно також надати свободу контролю та складання планів і бюджетних звітів відповідно до фактичної ситуації розвитку компанії. З іншого боку, підприємства створюють платформу обслуговування фінансових служб відповідно до вимог, тоді керівництву потрібно зрозуміти приплив коштів, слідкувати за фактичною ситуацією, забезпечити раціональність та всебічність ділової діяльності, підвищивши ефективність. Водночас це також може забезпечити безпеку коштів. Підприємствам необхідно запровадити зміни зверху вниз відповідно до вимог розвитку інформаційних технологій, посилити застосування платформи обслуговування фінансових ресурсів, посилити управління різними відділами та по-справжньому збільшити раціональний розподіл своїх коштів, справді забезпечити ефективне функціонування підприємства.

2) Формування дійсної системи фінансового контролю. На основі платформи обслуговування фінансового обміну необхідно досягти централізованого фінансового обліку та повноти розкриття інформації, справді гарантувати всебічний внутрішній фінансовий облік компанії, а також забезпечити точність фінансової інформації відділу та його дочірніх підприємств. Водночас на основі розроблення платформи обслуговування фінансових ресурсів необхідно забезпечити, щоби кожен відділ отримував точність історичних даних. Керівництву необхідно порівняти дані горизонтально, покращити фінансовий бюджет компанії та досягти збалансованого бюджету серед департаментів. Тільки якщо це так, ми можемо здійснювати ефективне управління фінансами заздалегідь, а потім і на інформаційній платформі спільного обслуговування, щоби досягти розумного розподілу ресурсів та отримати більше прибутку за низької собівартості.

3) Побудова надійної інформаційної системи фінансового управління. Вкрай важливо активно будувати надійну інформаційну систему управління фінансами

Рис. 1. Концептуальна модель системи управління фінансами підприємства

на об'єкті, де застосовуються засоби штучного інтелекту в управлінні. За розвитком інтелектуальних технологій оброблення даних більшість економічної діяльності ведеться в глобальних мережах та віддалено, адже бухгалтерська інформація компанії існує в динамічній формі, її важко зафіксувати. З іншого боку, відкритість ринку підприємств може формувати багатокористувацьку інформаційну модель. Звичайно, лише створивши надійну інформаційну систему управління фінансами в глобальних мережах, ми можемо по-справжньому гарантувати яскравість, інтуїтивність та всебічну корпоративну інформацію.

4) Формування комплексної системи гарантій захисту інформації в мережі. На підприємствах, які використовують розподілене оброблення інформації, фінансове управління платформами корпоративного фінансового обміну потребує дотримування умов реальності. Необхідно чітко визнати різні потенційні фактори ризику під час оброблення інформації. Серед них повинні бути сформовані відповідні політичні та ефективні правові засоби для активного забезпечення безпеки мережі й забезпечення її управління за допомогою планування мережі та управління мережею. Крім того, підприємства повинні добре виконати роботу з обслуговування та управління безпекою, посилити застосування систем управління мережею та постійно вдосконалювати обізнаність щодо безпеки фінансового персоналу корпорації, тонко покращувати безпеку мережевої інформації. Також потрібно розпочати з технічної точки зору, вжити ефективних заходів, пройти спосіб додання брандмауера, щоб уникнути ураження вірусами, а також по-справжньому реалізувати захист конфіденційних даних у мережі. Варто зазначити, що за використання технології цифрового підпису необхідно забезпечити її безпеку, реально реалізувати інновації та вдосконалення корпоративних фінансових управлінців.

Другий елемент моделі системи управління фінансами підприємства стосується конкретних заходів щодо встановлення режиму фінансового управління. Отже, аналогічно досконально описуємо складові частини цього елементу моделі.

1) Встановлення нової моделі управління фінансами підприємства. Керівний персонал підприємства повинен виступати передвісником у коригуванні концепції управління фінансами. На фоні вдосконалення й трансформації інтернет-технологій на підприємстві трансформація концепції управління фінансами використовується як стратегічний засіб сприяння кращому розвитку підприємства. Підприємству потрібно акумулювати знання та витрати підприємства. Програма управління матеріальними активами на кожному етапі уточняється, отже, відповідно до стратегічних вимог майбутнього розвитку компанії управління капіталом компанії вдосконалюється, щоби кожен персонал з управління фінансовими ресурсами компанії міг повністю зрозуміти наявні високоякісні ресурси й типи підприємства. Задача менеджменту полягає в уточненні основних джерел різних капіталів та фінансових ресурсів компанії, щоби точно проаналізувати склад капіталу підприємства; персонал фінан-

сового менеджменту підприємства повинен посилити управління спеціальними витратами, щоб ефективно розвиватись та використовувати наявний інтелектуальний капітал, а також перетворювати капітал знань на інший капітал, який сприяє кращому розвитку підприємства. Підприємства повинні розцінювати накопичення операційних активів як важливе завдання підвищення якості розвитку підприємства. Відповідно до конкретних вимог вартості знань підприємства слід досліджувати поточне ринкове середовище, щоби давати можливість підприємству здійснювати капітальні операції. В процесі можуть бути різні елементи комбінованого ринкового середовища, але економічна ефективність підприємств гарантована.

2) Створення механізму внесення змін до моделі управління корпоративним фінансовим управлінням. Персонал фінансового менеджменту підприємства повинен спочатку глибоко зрозуміти інтернет-середовище та переваги обміну інформацією в Інтернеті, щоби мати достатню ідеологічну основу для побудови нового типу моделі фінансового управління. Централізоване управління як основний напрям та роздуми щодо вдосконалення режиму управління фінансовими ресурсами підприємства використовує всі переваги комп'ютерних мережевих технологій, інтегрує поточну фінансову інформацію підприємства та концентрується на обчисленні того ж методу, уникаючи множинних відділів, що спільно виконують завдання управління фінансами підприємства, що приводить до зниження якості управління, отже, компаніям потрібно зв'язати наявну модель управління капіталом з інтернет-середовищем та реалізувати електронне управління господарською діяльністю компанії шляхом інтеграції ресурсів якості, щоби фінансовий менеджмент компанії міг використовувати мережеві технології для досягнення більшої ефективності управління фінансами.

3) Створення інформаційної системи управління фінансами підприємства. Перш ніж підприємство починає коригування своєї технології управління фінансовими ресурсами, воно має створити хорошу інформаційну систему, щоби технологія управління фінансами компанії могла використовувати інформаційну систему для досягнення органічної інтеграції з інтернет-середовищем. Підприємства повинні враховувати інтернет-технологію як основний засіб спілкування із зовнішнім світом через створення онлайн-платформи для здійснення закупівлі сировини та продажу товарів, а також як основний режим роботи деяких видів господарської діяльності компанії. У процесі здійснення передачі коштів підприємства повинні використовувати мережеві ресурси для проведення уніфікованого планування наявних коштів компанії, щоби сировина, придбана підприємствами, могла отримати більшу вибірковість. У процесі здійснення валютних операцій та інших видів економічної діяльності підприємства повинні покладатися на мережеві технології як на основну технологію, на яку можна покластися, отже, частина господарської діяльності компанії підтримується мережевими технологіями, а підприємства повинні піднімати побудову мережевих платформ до стратегічного рівня сталого розвитку підприємств. Завдяки дослідженню різних типів інформації рівень фінансового менеджменту компанії може бути покращений, різні види інформації можна чітко застосовувати в кількісному контролі, а якість фінансового менеджменту компанії може бути істотно поліпшена.

4) Створення корпоративних фінансів для покращення управління безпекою. До впровадження мережевих ресурсів підприємства повинні засвоїти передовий досвід інших сфер економіки, щоб уникнути проблем, які можуть спричинити витік інформаційних ресурсів, щоби механізм захисту інформації підприємства міг бути встановлений на більш високому рівні, а підприємства змогли зміцнювати зв'язки з органами юстиції. Використання Інтернету означає вирішення проблеми незаконної крадіжки фінансової інформації, щоби зробити управління безпекою компанії більш енергійним. Підприємства повинні не лише створювати високоефективний механізм управління фінансовою інформаційною безпекою, але й контролювати поточний процес переказу коштів відповідно до характеристик операцій з капіталом компанії, щоби зробити процес коригування фондів більш безпечним та уникнути витоку важливої інформації. Інтернет не тільки має величезний позитивний вплив на фінансовий менеджмент компанії, але й легко викликає деякі проблеми у фінансовому управлінні компанією. Це ефективно впорядковує конкретні процеси та конкретний зміст управління фінансами компанії.

5) Встановлення інтегрованої моделі корпоративного управління фінансами та управління бізнесом. Основою управління фінансами підприємства є функціонування й управління корпоративним капіталом. В епоху Інтернету підприємствам потрібно задовольняти індивідуальні потреби користувачів, а ретельне виробництво та експлуатація вже не є просто масовим виробництвом. Це вимагає від підприємства ретельного управління розвитком ринкового бізнесу. Фінансовий менеджмент підприємства повинен бути глибоко залучений до управління бізнесом та аналізу життєвих циклів різних підприємств та користувачів. За різними користувачами та різними продуктами, згідно з Бостонською матрицею щодо розвитку ринку, реалізується диференційована стратегія фінансової підтримки. Наприклад, для аналізу зіркового продукту розумне оцінювання припливу капіталу та довгострокових вигід дає відповідну стратегічну підтримку й не може домагатися короткострокової дохідності, щоби забезпечити безпеку та ефективність капітальних операцій. В епоху «Інтернет+» фінансовий відділ підприємства перетворився з афілійованого функціонального відділу на основний функціональний відділ шляхом інтеграції з управлінням бізнесом і постійно формує або зміцнює можливості управлінського обліку.

6) Встановлення великої моделі даних для управління фінансами. Найновіші інтернет-технології, такі

як підтримка хмарних обчислень, є обов'язковим елементом системи управління фінансами підприємств. Традиційними об'єктами досліджень фінансового менеджменту є переважно бухгалтерські дані без аналізу великих даних. Однак в епоху Інтернету підприємства можуть отримувати різні виробничі та експлуатаційні дані за допомогою різних систем, включаючи отримання геометричних даних користувачів, тоді як передові технології, такі як великі дані та хмарні обчислення, досягли значного прогресу, а звичайні підприємства також можуть отримати великі можливості аналізу даних за низькою ціною. Як наслідок, все більше компаній можуть отримати детальний аналіз своєї господарської діяльності, проаналізувавши велику кількість даних. Це може не тільки здійснити більш точні прогнози грошових потоків для розвитку бізнесу, але й бути досягнуто через термін, розподіл та поглиблений аналіз поведінкових переваг, для впровадження відповідних стратегій розширення ринку для конкретних користувачів або груп клієнтів і проведення кореляційного аналізу відповідних галузей, для отримання майбутніх доходів від клієнтів, а також для отримання відповідних галузей, отриманих від користувачів.

7) Встановлення диверсифікованого способу фінансування. В епоху розвитку засобів штучного інтелекту та інтелектуальної обробки даних ринки капіталу – це підприємства з легких активів, які підкреслюють дизайн та сервіс. Для оцінювання ринкової вартості вони можуть підтримувати початкові фонди розвитку через взаємні фонди, компанії з управління активами та інші канали фінансування. Цей вид співпраці під час розроблення продуктів чи проєктів, крім фінансування, також може ефективно стимулювати участь користувачів, консолідувати користувачів, ще більше розширяти ринок та збільшувати увагу ринку. Для вирішення проблеми традиційних каналів фінансування, таких як банки, що підтримують інноваційну економіку, деякі органи місцевого самоврядування також намагаються вирішити ризики банківського фінансування за допомогою банківських гарантій позики. В час розвитку та впровадження глобальних мереж корпоративні канали фінансування використовують цінні сітки для досягнення диверсифікації, а витрати на фінансування поступово зменшуються.

8) Встановлення моделі контролю ризику корпоративного фінансового управління. Ринок капіталу буде оцінюватися з огляду на ринкове середовище, в якому розвивається компанія, але коливання оцінки вартості будуть піддаватися значним коливанням середовища. Під час посилення ринку капіталу скорочення коштів приведе до величезних операційних ризиків, викликаних відсутністю грошових потоків компанії. Якщо корпоративні фінансові операції не залучають резерв капіталу протягом золотого періоду, щоби запобігти дефіциту коштів у процесі спаду, це може привести до продажу власного капіталу, що приведе до зменшення власного капіталу й навіть ризику розриву ланцюга капіталу. Крім того, підвищився ризик управління інформацією. Оскільки все більше та більше транзакцій проводяться через Інтернет, корпоративна бізнес-інформація та фінансова інформація можуть бути швидко відображені, а також можуть оброблені в режимі реального часу, але централізований обмін інформацією корпоративного бізнесу, інформацією про клієнтів тощо, телекомунікації, транзакції, хмарна поведінка збільшують ризик витоку відповідної інформації.

9) Створення комплексної моделі навчання персоналу. Персонал з управління фінансами повинен не лише мати певне розуміння щодо бухгалтерського обліку, фінансів та капітальних операцій, але й добре розуміти виробництво та діяльність компанії, ринки товарів та розвиток галузі. Тільки розуміючи товарний ринок, ми можемо використовувати аналіз даних для оцінювання цінності користувача, потенційної цінності розвитку ринку та надання підтримки для розвитку бізнесу. З огляду на це фінансове управління може мати відповідні середньо- та довгострокові плани управління фондами підприємств. Традиційна освіта з фінансового менеджменту часто базується на освіті бухгалтерського обліку, яка сильно відрізняється від фінансового управління підприємства практичними потребами. Завдяки аналізу досвіду зростання вищого персоналу фінансового менеджменту компанія може виконувати міжфункціональні вправи на ротацію для видатних талантів, з одного боку, а з іншого боку, заохочувати та спрямовувати таланти до подальшого навчання, вдосконалювати власний теоретичний рівень та бізнес-можливості.

Таким чином, розробивши концептуальну модель системи управління фінансами підприємств, ми можемо зробити висновок, що з постійним просуванням глобальних мереж, засобів розподіленого оброблення даних, інтелектуальних засобів оброблення даних корпоративні фінансові питання привернули велику увагу у зв'язку зі складністю структуризації задачі управління фінансами підприємства з урахуванням сучасних тенденцій у сфері фінансів та обліку. Отже, корпоративний фінансовий обмін пов'язаний з розвитком та прогресом підприємства, а також став важливою умовою фінансової ефективності підприємства. Порівняно з наявною моделлю традиційна модель управління фінансами не змогла вже задовольнити потреби сучасних підприємств. Вимоги до її розвитку передбачають впровадження глобальних мереж та розподілену обробку даних, чітке визначення переваг розподілу задач управління фінансами, формулювання обґрунтованих контрзаходів та режимів, заснованих на фактичному розвитку компанії, а також справжнє сприяння сталому розвитку компанії.

Висновки. Можна переконатися в тому, що з прогресом науки й технологій оброблення даних, нові моделі фінансового менеджменту зазнали змін практично за всією своєю структурою. Це мало величез-

ний вплив на управління корпоративними фінансами. Діяльність корпоративного управління фінансами повинна бути автоматизованою та запрограмованою. Характеристика інформації для кращого реагування на швидкі зміни для полегшення управління фінансами підприємств для інновацій корпоративного фінансового управління є дуже необхідною [1]. Корпоративний фінансовий менеджмент є важливою складовою корпоративного управління. З розвитком мережевої інформації та сучасних систем управління корпоративне фінансове управління надало нові можливості для розвитку. Сучасна інформаційна система управління зосереджена на цільовому управлінні та бюджетному контролі, тому вона перебуває в контексті розподіленого оброблення даних у глобальній мережі. Високі вимоги висуваються до корпоративного управління фінансами. Компаніям потрібно вдосконалити та покращити сучасну систему фінансового менеджменту, інтегрувати управління фінансами та управління операціями й дати можливість корпоративному фінансовому менеджменту краще служити розвитку підприємства [2].

Список літератури:

1. Bahareh B., Mayeli S.Y. Role of Financial Information in Management Decision Making Process. *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences*. 2016. S. 3. P. 10–13.
2. Ali H., Erhan D.U. Structuring strategic management with ratio analysis method: A case study in the transition to SME TFRS process. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013. № 99. P. 947–955.
3. Henry E., Robinson T.R. Financial Statement Analysis: An Introduction. *International Financial Statement Analysis*. 3d ed. Haboken, NJ : CFA Institute, John Wiley & Sons, 2009. P. 23–28.
4. Imrohoroglu A., Tuzel S. Firm-level productivity, risk, and return. *Management Science*. 2014. № 60 (8). P. 207–209.
5. Kordej-De Villa Z. Energetika i naftna industrija [in Croatian]. *Sektorske analize no 50*. Zagreb : Ekonomski institut Zagreb. Available at: http://www.eizg.hr/Download.ashx?FileID=79431363-8cb4-46a5-a06f-7c73538d31cb (дата звернення: June 15, 2017).

References:

1. Bakhoda, Bahareh, and Seyed Yaser Mayeli (2016) Role of Financial Information in Management Decision Making Process. *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences* 6 (S3), 2016, p. 10–13.
2. Halici, Ali, and Deniz Umut Erhan (2013) Structuring strategic management with ratio analysis method: A case study in the transition to SME TFRS process. *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 99, p. 947–955.
3. Henry, Elaine, and Thomas R. Robinson (2009) Financial Statement Analysis: An Introduction. In *International Financial Statement Analysis.* 3rd ed. Haboken, NJ: CFA Institute, John Wiley & Sons, p. 23–28.
4. Imrohoroglu, A., and S. Tuzel (2014) Firm-level productivity, risk, and return. *Management Science* 60 (8), p. 207–209.
5. Kordej-De Villa, Zeljka. Energetika i naftna industrija [in Croatian]. In *Sektorske analize no 50*. Zagreb, Ekonomski institut Zagreb. Available at: http://www.eizg.hr/Download.ashx?FileID=79431363-8cb4-46a5-a06f-7c73538d31cb (accessed: June 15, 2017).

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В современных условиях развития информационных технологий изменился режим управления бизнесом. Сфера управления расширилась от внутренней к внешней. Модель инноваций корпоративного управления финансами также должна адаптироваться к этому изменению. В эпоху глобального внедрения информационных систем и средств управления новаторство режима корпоративного финансового управления заключается не только в рациональном планировании и использовании собственных ресурсов компании, но и во включении различных категорий социальных ресурсов, необходимых для операций компании, к категории корпоративного управления финансами и поставке на предприятие. Статья посвящена актуальной проблеме создания системы управления финансами уже с учетом современных информационных технологий, распределенной обработки информации и развития Интернета. Рассмотрены элементы концепции такой системы, обоснована необходимость их создания.

Ключевые слова: *системы финансового менеджмента, современные информационные технологии, корпоративные системы, управление, бизнес-планирование, финансовое планирование, бюджетирование, полномасштабная автоматизация, применение.*

CONCEPTUAL MODEL OF ENTERPRISE FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM WITH APPLICATION OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES

In modern conditions of development of information technologies the mode of business management has changed. The scope of management has expanded from internal to external. The corporate finance management innovation model must also adapt to this change. In the era of global introduction of information systems and management tools, the innovation of the corporate financial management regime consists not only in the rational planning and use of the company's own resources, but also in the inclusion of various categories of social resources required for the company's operations in the corporate financial management category and put it in the enterprise. The article deals with the actual problem of creating a system of financial management already taking into account modern information technologies, distributed information processing and development of the Internet. Elements of the concept of such a system are considered and the necessity of their creation is substantiated. We can see that with the advancement of data science and technology, new models of financial management have undergone changes throughout their entire structure. This has had a huge impact on corporate finance management. In the environment of intellectual data processing the enterprise financial management is carried out according to a new scheme. By using Internet technologies, it can optimize business processes such as calculations, accounting, reporting, analysis, management and control, as well as remotely process financial data, recoveries, audits, monitoring can be enhanced in external and financial information in various communications and supply chain intermediaries. In terms of this new model of financial management, it enables companies to achieve centralized management through data transmission and exchange networks, and establishes close collaboration between internal units of the company and other companies, as well as sharing resources. The company's resources will be optimized more effectively. Studying the process of financial management, a conceptual model of the financial management system was developed using modern information technologies and data processing and analysis tools. Thus, having developed a conceptual model of the enterprise financial management system, we can conclude that with the constant advancement of global networks, data mining, intelligent data processing, corporate financial issues have attracted a great deal of attention due to the complexity of structuring the task of managing corporate finances. with current trends in finance and accounting. Corporate financial management activities should be automated and programmed. Characterization of information to better respond to rapid changes to facilitate corporate finance management for corporate financial management innovation is sorely needed. Corporate financial management is an important component of corporate governance. With the development of network information and modern management systems, corporate financial management has provided new opportunities for development.

Key words: *financial management systems, modern information technologies, corporate systems, business planning management, financial planning, budgeting, full-scale automatization, applications.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-26

УДК 338.658.3

Білоус С.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Belous Svitlana
Bohdan Khmelnytsjyi National University of Cherkasy

МЕХАНІЗМИ І МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ КОРПОРАТИВНИХ СИСТЕМ

В статі досліджено основні механізми та методи управління інтелектуальним потенціалом корпоративних систем. Визначені основні носії інтелектуального потенціалу на підприємстві. Досліджено основні три складові інтелектуального капіталу: індивідуальний інтелектуальний капітал», «структурний капітал» і «споживчий капітал». Проаналізовано механізми управління відтворенням структури інтелектуального потенціалу підприємств в регіоні. Запропонована методика визначення оптимальної структури інтелектуального потенціалу, яка складається з трьох етапів. Як приклад використання методики прогнозування та управління відтворенням інтелектуального потенціалу в статті розглянуто управління системою вищої професійної освіти. Проаналізовано основні питання кадрового менеджменту на підприємстві, розглянуто його механізм та досліджено питання формування концепції управління людськими ресурсами.

Ключові слова: *інтелектуальний потенціал, інтелектуальні ресурси, кадровий менеджмент, управління інтелектуальним потенціалом, регіон.*

Постановка проблеми. Інноваційний і технологічний потенціал країни – основа довгострокового зростання і соціального прогресу, в той же час для забезпечення сталого інноваційного процесу потрібна постійна модифікація інституційних, інформаційних та інноваційних систем, що забезпечує стимули і сприятливе середовище розвитку інтелектуального потенціалу.

В даний час в нашій країні, на рівні відтворення і управління інтелектуальними ресурсами, відсутнє розуміння сутності і цінності інтелектуального потенціалу, немає єдиної, чітко сформульованої і обґрунтованої концепції, методології його формування, вимірювання і відтворення. Працюють лише окремі елементи: інформація, знання, професійний рівень, об'єкти інтелектуальної власності тощо. Разом з тим, в зарубіжних компаніях акцент все активніше переноситься на виняткову цінність вкладу індивідуума в діяльність організації та оптимальне використання його інтелектуального потенціалу, що є основою відтворення капіталу.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Вітчизняні фахівці розглядають інтелектуальний капітал організації в різних аспектах. Н.Л. Сергієнко проаналізував свідомість як соціально-культурний феномен, його смислову організацію і динаміку. В. Пожуєв і Т.М. Орлова розглянули інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації. В. Диба і Ю. Махомет вивчили його як базову характеристику вартості бізнесу [8]. О. Грішнова, А. Фролова, І. Іванова та деякі інші фахівці вивчають інтелектуальний капітал з позицій економіки [2; 3].

Незважаючи на різноманіття проведених досліджень, спрямованихна розробку концепцій, методологічних підходів, засобіввпливу на інтелектуальний потенціал індивідуума, фірми,корпорації або території, в літературі відсутня цілісна концепція вимірювання, формування, відтворення та управлінняструктурою інтелектуального потенціалу.

Постановка цілей дослідження. Метою даної статті є дослідження механізмів та методів управління інтелектуальним потенціалом корпоративних систем.

Виклад основного матеріалу. Основним носієм інтелектуального потенціалу на підприємстві є спеціально підібраний і підготовлений персонал. Не існує ніяких речових вимірників творчого потенціалу або величини її інтелектуального ресурсу за аналогією з іншими ресурсами, необхідними для виробництва будь-якого продукту, такими як основні і оборотні кошти, гроші, праця тощо. Також дуже складно знайти ефективні методи вимірювання групових знань співробітників підприємства, їх досвіду і інтуїції, інтелектуальної власності, засвоєної ними інформації [4].

Варто також відзначити, що окрім працівників підприємства носіями корпоративного інтелектуального ресурсу є також її підрозділи та філії і споживачі. Відповідно, інтелектуальний капітал розподіляють на три складові: «індивідуальний інтелектуальний капітал»,

«структурний капітал» і «споживчий капітал». Даний розподіл виявився практичним, тому що кожен з цих елементів можна виміряти і використати в процесі формування інвестицій.

Структурний капітал, подібно до людського капіталу, дієвий тільки в контексті стратегічних цілей підприємства. Цінність структурного капіталу, як і капіталу загалом, визначається не фактом його наявності, а ефективністю використання.

Споживчий капітал компанії – це всі види взаємин підприємства зі покупцями своєї продукції. Він характеризується рядом характеристик, таких як глибина, ширина, постійність, упевненість в тому, що покупці і в подальшомунадаватимуть перевагу даномупідприємству.

Індивідуальний інтелектуальний потенціал – це формування людських активів і закріплення цінних для фірми працівників за допомогою навчання. Отже, одним з основних факторів людського капіталу є рівень його підготовленості до виробничої діяльності або, в загальному випадку, рівень освіти. Рівень освіти визначає основні активи працівника – конкурентоспроможність на ринку праці, величину доходу і його соціальний статус.

У загальному комплексі проблем, пов'язаних з необхідністю домагатися відповідності кількісного та якісного складу кадрів потребам і попиту суспільного виробництва на працівників певного рівня професійної підготовки, важливе місце займає проблема своєчасної оцінки, прогнозування та стратегічного управління освітою. Однак зростання дисбалансу між потребами галузей в фахівцях і можливостями освітніх установ задовольняти їх, суть такого дисбалансу полягає, з одного боку, в перевиробництві одних фахівців і крайньому дефіциті, або відсутності інших. Крім того, зазначений вище дисбаланс супроводжується автономним розвитком освіти, а в сучасних умовах розвитку економіки, цикл «старіння» знань обмежений 5-6 роками, що практично не враховується в принциповому підході до підготовки фахівців, готових працювати з новою інформацією, відкритих інноваціям та які володіють хорошим інтелектуальним ресурсом.

Управління знаннями включає в себе сукупність управлінських дій на способи, методи і форми організації соціальних відносин у сфері виробництва, розповсюдження та використання знань, націлені на підвищення ефективності цих процесів і яка здійснюється в конкретних організаційно-економічних рамках.

Сталий, спрямований розвиток і відтворення інтелектуального потенціалу актуальний для економічних систем всіх рівнів – підприємств, галузей і територій, для раціонального управління якими потрібна побудова аналітичних моделей і формування методик прогнозування в рамках системи його відтворення. Тому методологічно доцільно провести всебічний порівняльний аналіз концентрації інтелектуального потенціалу, його структури та розподілу по галузях і територіях.

Механізми управління відтворенням структури інтелектуального потенціалу, рівень їх використання визначаються соціально-економічним станом територій оточення, результатами аналізу і прогнозу структурних трансформацій економіки найближчого часу. Оптимізувати основні параметри інтелектуального потенціалу, пристосувати його до завдань інноваційних економічних систем можливо тільки в рамках стратегічного управління ним, створення і використання широкого класу тактичних моделей які визначають майбутні трансформації.

Важливість управління відтворенням і раціональним використанням існуючого інтелектуального потенціалу визначається як зростанням попиту і динамікою міжгалузевих взаємодій, так і тривалістю і дорожнечею процесу його відтворення. Основою стратегічного і тактичного управління служать моделі, що дозволяють прогнозувати тенденції в структурній і чисельній перебудові економіки територій. Для побудови якісного прогнозу необхідно не просто прогнозувати розподіл усіх майбутніх станів економічної системи та економічних об'єктів, слід здійснювати прогнозування із застосуванням всього інструментарію управління. Таким чином, необхідна розробка не тільки системи стратегічного управління інтелектуального потенціалу, але і формування методики аналізу і прогнозу трансформацій вимог до структури інтелектуального потенціалу, що спирається на зміни соціально-економічного стан найближчого оточення.

Пропонована нами методика визначення оптимальної структури інтелектуального потенціалу складається з декількох етапів. На першому етапі пропонованої методики будуються профілі структури розподілу часток економічно активного населення, зайнятого в основних галузях економіки, передбачених офіційною статистикою. Потім розглядається динаміка середньорічної чисельності зайнятих в економіці по галузях і на заключному етапі проводиться розрахунок потреби в висококваліфікованих кадрах з огляду на такий розподіл чисельності населення в галузях економіки за рівнем освіти та руху чисельності працівників по всіх розглянутих галузях економіки. Отримані оцінки, однак, носять не абсолютний, а відносний характер. Для отримання абсолютних оцінок потреби в підготовці фахівців з вищою освітою необхідно врахувати переміщення працівників всередині галузей економіки і між ними.

Відтворення освітньої частини інтелектуального потенціалу слід розділити на два рівня управління. Частина показників визначають управління чисельними аспектами підготовки фахівців усіх рівнів кваліфікації і узгодження їх з галузевою структурою економіки, враховуючи трансформаційні та сировинні особливості територій. Контроль і прогнозування розвитку галузевої структури інтелектуального потенціалу, підготовка, спеціалізація і перепідготовка галузевих фахівців, знання яких сконфігуровані під вимоги найближчого економічного оточення, є основними завданнями системи управління кількісними показниками. Головним завданням системи управління якісними показниками

стає узгодження освітньої діяльності всіх учасників вищої і післядипломної освіти.

Як приклад використання методики прогнозування та управління відтворенням інтелектуального потенціалу в нами було розглянуто управління системою вищої професійної освіти. Основний керуючий вплив може бути сконцентрований в сфері державної вищої професійної освіти; галузевій структурі, чисельності підготовлених фахівців, спектрі спеціалізацій і формуванні ієрархії фахівців визначених в рамках стратегічного планування державних освітніх корпоративних об'єднань, що орієнтуються на потреби економіки регіону.

Таким чином, управління системою відтворення можливе в рамках коригування державного замовлення, в той час, коли підготовка частини фахівців здійснюється на платній основі, їх структура і чисельність слабо контрольована і визначається популярністю спеціальностей.

В сфері кадрового менеджменту сьогодні на перший план виступають нові вимоги – інноваційна освіта, інтегрована з інтенсивною науково-дослідницькою діяльністю, міждисциплінарність освіти і наукових досліджень, тісний зв'язок навчання з потребами промисловості і економіки. Вирішувати такі проблеми можливо тільки в рамках широкого використання досягнень інноваційних технологій на всіх стадіях управління розвитком інтелектуального потенціалу[5].

Концепція управління людськими ресурсами – система теоретичних та методологічних суджень щодо сприйняття та визначення суті, природи, мети, задач, критеріїв, положень і методів управління персоналом, а також ряду підходів до розробки механізмів її виконання в певних умовах діяльності[1]. При цьому механізми управління людськими ресурсами включають створення методології стратегічного управління кадрами, розробку системи мотивацій і технології інформаційно-аналітичного супроводу (рис. 1).

Стратегічна система менеджменту кадрового потенціалу відрізняється тим, що вона діє в суворій відповідності з виробленою на підприємстві організаційною стратегією. Це означає, що саме організаційні цілі і стратегія визначають необхідну поведінку і компетенції персоналу. У свою чергу, кадрова стратегія та політика своїм цільовим і функціональним змістом підтримують корпоративну стратегію, спираючись на ретельно опрацьовані методології мотивації. При цьому управління розвитком інтелектуального потенціалу контролює стратегічне планування, навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації, введення в посаду і пристосування оновленого персоналу, співбесіда з кандидатами на вакантну посаду, поточну оцінку кадрів, організацію наукової і науково-педагогічної діяльності, розвиток ділової кар'єри і просування по професійних сходах, організацію роботи з кадровим резервом.

Загалом, впровадження концепції і стратегії проектування компетенцій забезпечується через ряд визначених заходів і механізмів, які вибираються на основі розгляду результатів спостереження за крите-

Рис. 1. Основні механізми кадрового менеджменту

ріями і їх кількісними параметрами. Для даного процесу використовують певні «сигнальні» показники і визначають їх граничні значення, перевищення яких приводить до появи негативних тенденцій в економічній і кадровій безпеці.

Якість інтелектуального потенціалу розглядається як складний феномен, визначений дією ряду факторів, зокрема, якістю цілей, стандартів, програм, кадрового та наукового потенціалу, матеріально-технічного забезпечення і організації освітнього процесу, технологій які використовуються, системи контролю досягнень і інших чинників. Моделювання кадрових компетенцій має на увазі комплекс інформаційних потоків, аналітичних висновків і заходів щодо формування, підтримки і розвитку індивідуальних конфігурацій людського капіталу. Формування загальних моделей – професійних конфігурацій знань, умінь і навичок, що відповідають певним посадам і спеціальностям і використання систем впливу дозволяє адаптувати їх до конкретного кадрового складу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Інтелектуальний потенціал – один з найважливіших факторів, що визначає інноваційну активність економічних систем і дозволяє контролювати її стабільність.

В основі управління інтелектуальним потенціалом лежать методики, засновані на: вимірі порівняльної величини інтелектуального потенціалу економічних систем різного рівня; ситуаційному аналізі структури і величини інтелектуального потенціалу; порівняльному аналізі відповідності структури та розмірів інтелектуального потенціалу необхідного для активізації інноваційної діяльності економічних структур; створенні моделей і керуючих впливів у системах які формують і розвивають інтелектуальний потенціал; виявленні мотиваційних механізмів розвитку інтелектуального потенціалу і використання його прийомів в корпоративному кадровому менеджменті; розробці концепцій реінжинірингу інституційної структури інноваційно-активних систем.

Список літератури:

1. Власова А., Левицька Ж. Еволюція концепції управління трудовими ресурсами. *Києво-Могилянська Бізнес Студія*. 2004. – № 7.

2. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2006. 308 с.

3. Іванова І. С. Структура інтелектуального капіталу. *Економіка та управління національним господарством*. 2010. № 3 (11). С. 80–89.

4. Коротков Э., Жернакова М., Кротенко Т. Управление изменениями. Учебник и практикум для академического бакалавраата. Москва: Издательство Юрайт, 2019. 278 с.

5. Кравченко О.О. Роль кадрової політики на підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 355-359.

6. Кравченко О.О. Світовий досвід організації кадрової політики на підприємствах. *Міжнародний журнал «Інтернаука»*, 2018. № 7 (47), Т.2. С. 32-37

7. Кухарчук А.М., Лях В.В., Широкова А.Б. Человек и его профессия. Минск: Соврем. слово, 2006. 544 с.

8. Махомет Ю.В. Напрями нарощення інтелектуального капіталу підприємства. *Економічний простір.* 2010. № 36. С. 191-197.

References:

1. Vlasova A., Levitskaya J. (2004) Evoljucija koncepcií upravlinnja trudovimi resursami [Evolution of the concept of labor management], *Kyiv-Mohyla Business Studio*, № 7. (in Ukrainian)

2. Grishnova O.A. (2006) Ljudskij rozvitok: [Human Development], *KNEU* (in Ukrainian)

3. Ivanova I.S. (2010) Struktura intelektual'nogo kapitalu [Structure of intellectual capital], *Economics and management of the national economy*, № 3 (11), P. 80–89.

4. Korotkov E., Zhernakova M., KrotenkoT. (2019) Upravlenie izmenenijami. Uchebnik i praktikum dlja akademicheskogo bakalavrata [Change management. Textbook and Workshop for Academic Bachelor Degree, *Moscow: Yuryt Publishing House*. (in Russian)

5. Kravchenko O.O. (2016) Rol kadrovoї politiki na pidprięmstvi [The role of personnel policy in the enterprise], *Economics and Society*, № 3, P. 355-359.

6. Kravchenko O.O. (2018) Svitovij dosvid organizacií kadrovoї politiki na pidprięmstvah [World experience in the organization of personnel policy at enterprises], *International Journal "Internship"*, № 7 (47), Vol. 2, P. 32-37.

7. Kukarchuk A.M., Lyakh V.V., Shirokova A.B. (2006) Chelovek i egoprofessija [Man and his profession], *Minsk: Modern word.* (in Russian)

8. Mahomet Yu.V. (2010) Naprjami naroshhennja intelektual'nogo kapitalu pidprięmstva [Directions of increasing the intellectual capital of the enterprise], *Economic Space*, № 36, P. 191-197.

МЕХАНИЗМЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ

В статье исследованы основные механизмы и методы управления интеллектуальным потенциалом корпоративных систем. Определены основные носители интеллектуального потенциала на предприятии. Исследованы основные три составляющие интеллектуального капитала: «индивидуальный интеллектуальный капитал»,«структурный капитал»и«потребительский капитал». Проанализированы механизмы управления воспроизведением структуры интеллектуального потенциала предприятий в регионе. Предложена методика определения оптимальной структуры интеллектуального потенциала, которая состоит из трех этапов. В качестве примера использования методики прогнозирования и управления воспроизведением интеллектуального потенциала в статье рассмотреноуправление системой высшего профессионального образования. Проанализированы основные вопросы кадрового менеджмента на предприятии, рассмотрены его механизм и исследованы вопросы формирования концепции управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова: *интеллектуальный потенциал, интеллектуальные ресурсы, кадровый менеджмент, управление интеллектуальным потенциалом, регион.*

MECHANISMS AND METHODS OF MANAGING INTELLECTUAL POTENTIAL OF CORPORATE SYSTEMS

The purpose of the scientific article is to study the basic mechanisms and methods of managing the intellectual potential of corporate systems. The article identifies the main carriers of intellectual potential in the enterprise. Three main components of intellectual capital are investigated: individual intellectual capital",“structural capital”and“consumer capital”. Their main characteristics are considered. The mechanisms of managing the reproduction of the structure of the intellectual potential of the enterprises of the region are analyzed. The importance of managing the reproduction and rational use of existing intellectual potential in enterprises has been identified and substantiated. A technique for determining the optimal structure of intellectual potential, which consists of several stages of its realization, is proposed. Namely, at the first stage profiles of the structure of distribution of shares of economically active population are built, then the dynamics of the average annual number of persons employed in the economy by industries is considered and at the final stage the need for highly skilled personnel is calculated. This technique was tested on the system of management of higher professional education, which allowed to determine that the management of the system of reproduction is possible within the framework of the adjustment of the state order, while the training of some specialists is carried out on a paid basis, their structure and number are poorly controlled and determined by the popularity of specialties. It is researched that the basics of intellectual potential management are based on: measuring the comparative value of intellectual potential of economic systems of different levels; situational analysis of the structure and magnitude of intellectual potential; comparative analysis of the correspondence of the structure and the size of the intellectual potential needed to stimulate the innovation activity of economic structures; creation of models and control influences in systems that form and develop intellectual potential; Identification of motivational mechanisms of development of intellectual potential and use of its techniques in corporate personnel management; development of concepts of re-profiling of the institutional structure of innovation-active systems. The article deals with the management of the higher vocational education system as an example of using the technique of predicting and managing the reproduction of intellectual potential. The basic issues of personnel management at the enterprise are analyzed, its mechanism is considered and the questions of forming the concept of human resources management are investigated.

Key words: *intellectual potential, intellectual resources, personnel management, intellectual potential management, region.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-27

УДК 338.24

Богуславська С.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
Овсюк Н.В.
доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва та природничих наук,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Boguslavska Svitlana
Bohdan Khmelnytsjyi National University of Cherkasy
Ovsyuk Nina
Taurida National V.I. Vernadsky University

СТРАТЕГІЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Досягнення стійкості і комплексності передбачає вдосконалення системи ресурсного забезпечення розвитку території на основі стратегічного планування, використання сучасних технологій управління регіональною системою ресурсного забезпечення, впровадження системи її ефективності. У статті визначено зміст стратегії ресурсного забезпечення, що включає кілька елементів, орієнтованих на зовнішню і внутрішню сфери життєдіяльності на регіональному рівні; сформульовані завдання і принципи стратегічного планування ресурсного забезпечення; визначений цикл його формування і реалізації. Сформульовано основні напрямки стратегії ресурсного забезпечення, що базується на самовідтворення ресурсів і передбачає активні дії з саморозвитку економіки і організаційно-економічних відносин в регіонах. Охарактеризована стратегія ресурсного забезпечення сталого розвитку регіону, яка містить самостійні ресурсні компоненти, реалізовані в його зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Ключові слова: *регіон, сталий розвиток, ресурсне забезпечення, стратегія, стратегічне управління.*

Постановка проблеми. Рівень і якість життя населення, екологічне благополуччя, структура і стан економіки, функціонування і розвиток регіонів України, значно відрізняються один від одного.

З початку 90-х років минулого століття реформування господарства проводилося на основі поляризованого розвитку, яке поряд з досягнутими соціально-економічними цілями, призвело до посилення диспропорцій в ресурсному забезпеченні, функціонуванні економіки і територій, в рівні і якості життя населення. У зв'язку з цим, назріла необхідність у зміні підходів і моделей регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато аспектів ресурсного підходу до управління дослідженні в роботах таких вчених: І.В. Бакум, І. В. Бережна, М.С. Бернер., А. В. Євдокимов, О. О. Євсєєва, Ш. І. Ібатуллін, Я. В. Коваль, Л. В. Левковська, Л. О. Петкова, З. С. Варналій, Я. Б. Олійник, В. Ф. Столяров.

Постановка завдання. Обґрунтувати і сформулювати критерії стратегії ресурсного забезпечення сталого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення стійкості і комплексності передбачає вдосконалення системи ресурсного забезпечення розвитку регіонів на основі стратегічного планування. На думку багатьох авторів, воно є на даному етапі найбільш дієвими інструментом управління розвитком економічних агентів різних рівнів. Практика довела високу ефективність, а в ряді випадків нагальну необхідність застосування стратегічного планування в різних сферах і видах людської діяльності [4].

Існують різні визначення понять «стратегія», «стратегічне управління», «стратегія розвитку». Так, А.А. Томпсон і А. Дж. Стрікленд вважають, що в загальному сенсі стратегія – це план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення потреб і досягнення поставлених цілей [4]. На думку Кунца «стратегія – це генеральна програма дій, що виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення основної мети» [1]. Дж. Глін та інші вважають, що «стратегічне управління – це процес прийняття і здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, заснований на зіставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями і загрозами зовнішнього оточення» [1].

Під стратегією ресурсного забезпечення сталого розвитку регіону автором розуміється комплекс довгострокових цілей, завдань і напрямів дій органів влади і економічних агентів по саморозвитку потенціалів на основі відтворення ресурсів, їх цільового, раціональ-

ного і ефективного використання. Основою для розробки збалансованих між собою стратегій ресурсного забезпечення, є стратегія регіонального розвитку держави, яка формує і генералізує основні цілі та завдання розвитку на конкретному часовому етапі.

Стратегія ресурсного забезпечення являє собою частину стратегічного плану сталого розвитку регіону, одного з основних нормативно-правових документів суспільного погодження, що розробляється і затверджується органами влади. Стратегічний план визначає ключові цілі співтовариства і покликаний об'єднувати його на основі гармонізації інтересів шляхом вибору пріоритетних завдань задоволення конфліктуючих потреб різних суб'єктів території. Він формує основні комплексні цільові програми, необхідні і достатні для переходу регіональної системи з одного стану розвитку в інше.

У зміст стратегії ресурсного забезпечення сталого розвитку включається декілька елементів (рис. 1), які орієнтовані на зовнішню і внутрішню сфери життєдіяльності. Це означає, що результати реалізації стратегії ресурсного забезпечення обумовлені, з одного боку, впливом цих сфер на характер прийнятих рішень, з іншого, впливом самих стратегічних рішень на процеси, що протікають у внутрішньому та зовнішньому середовищі регіону. Формування стратегії ресурсного забезпечення розвитку має здійснюватися з урахуванням наступних принципів стратегічного планування, орієнтованих на підвищення якості життєдіяльності [2]: 1) комплексності (взаємної адаптації цілей за конкретними напрямами); 2) ефективності формування, відтворення, розподілу і використання обмежених ресурсів; 3) реалістичності і можливості бути реалізованим стратегічного плану (співвіднесеності ресурсів з умовами проектованої діяльності та інтересами суб'єктів, що беруть участь в процесі планування та реалізації стратегії); 4) відкритості процесу стратегічного планування для всіх зацікавлених сторін; 5) збалансованості соціо-еколого-економічних і соціо-культурних традицій та інновацій в розвитку регіональної системи; 6) узгодженості планування з регіональними та національними тенденціями соціально-економічного розвитку; 7) концентрації зусиль на найбільш перспективних напрямках розвитку.

В процесі розробки стратегії ресурсного забезпечення, на нашу думку, повинні вирішуватися наступні завдання:

1. Формування структурної схеми стратегії, яка визначає спрямованість і весь хід концептуального проектування розвитку регіону;

2. Дослідження закономірностей і прогнозування напрямків розвитку потенціалів регіонально й системи в рамках спроектованої схеми стратегії;

3. Визначення проблем і формування структури цілей регіонального розвитку у взаємозв'язку з їх ресурсним забезпеченням;

4. Опис проблем і формулювання цілей ресурсного забезпечення, оцінка їх відносної важливості (визначення пріоритетів);

5. Проектування сценаріїв розвитку регіону і його ресурсного забезпечення. Відзначимо, що процедури стратегічного планування, які використовуються на державному, регіональному і фірмовому рівні, при відповідній адаптації можуть застосовуватися до формування стратегії ресурсного забезпечення розвитку регіону.

Цикл розробки стратегії ресурсного забезпечення розвитку регіону включає кілька взаємопов'язаних дій:

1) формується група розробників і експертів, що включає представників органів місцевого самоврядуванн, місцевих підприємств і громадськості;

2) уточнюється місія регіону, виявляються і узгоджуються інтереси різних груп населення, бізнесу і влади;

3) проводиться комплексне дослідження функціонування регіону, яке включає:

а) системний аналіз зовнішнього середовища і прогноз очікуваних змін ближнього і далекого оточення регіону;

б) системний аналіз потенціалів розвитку на місцевому рівні і ресурсів, а також прогноз розвитку регіону;

4) формуються стратегічні ціннісні установки і завдання сталого розвитку на місцевому рівні, а також пріоритети, цілі і завдання стратегії ресурсного забезпечення його розвитку, взаємопов'язані з загальною стратегією регіону;

5) розробляється методика формування стратегії, визначаються методи аналізу і прогнозу, критерії та індикатори оцінки оптимальності і ефективності ресурсного забезпечення;

6) формується концепція і політика ресурсного забезпечення на 25-30 років, а також відповідний стратегічний план на 10-15 років, що включає всі структурні елементи стратегії ресурсного забезпечення;

7) розробляються контрастні (орієнтовані на одну із стратегічних цілей) сценарії майбутнього стану системи ресурсного забезпечення, складається комплексний сценарій розвитку системи ресурсного забезпечення, виділяються і обґрунтовуються основні пріоритети для органів місцевого самоврядування та інших суб'єктів муніципального освіти;

8) визначаються конкретні плани з реалізації стратегії на середньострокову перспективу: програми на 5-8 років і проекти на 1-3 роки, із зазначенням конкретних термінів і відповідальних за їх виконання.

9) безпосередньо організовується робота з реалізації стратегії ресурсного забезпечення розвитку регіону, в процесі якої узгоджуються і координуються дії суб'єктів регіональної системи;

10) проводиться регулярний моніторинг, діагностика ситуацій, проблем, а також результатів ресурсного забезпечення, з наданням інформації зацікавленим користувачам в ході реалізації стратегії, на підставі яких може коригуватися як сама стратегія, так і окремі плани, програми, підпрограми, проекти.

Сучасний етап розвитку більшості регіонів України характеризується недостатнім ресурсним забезпе-

Рис. 1 Стратегія ресурсного забезпечення сталого розвитку регіону

ченням потенціалів розвитку, передкризовим або кризовим станом окремих сфер економіки, модернізацією місцевого самоврядування, передбачає вибір стратегії «виживання» і стратегії адаптації економічних агентів до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі. В результаті останньої повинен модифікуватися «генетичний код» регіональної системи – накопичені або надбані нові якісні особливості: ознаки, властивості, здібності, характеристики, що створюють умови для формування повноцінної системи ресурсного забезпечення.

Стратегія ресурсного забезпечення розвитку регіону, що базується на самовідтворенні ресурсів, передбачає активні дії в наступних напрямках: структурна перебудова економіки регіонів і подолання її монопрофільності; вдосконалення галузевого розвитку економіки регіонів; модернізація організацій інфраструктури регіонів; підтримка малого бізнесу; реформування споживчого ринку та сфери громадського харчування; розвиток інформаційно-комунікаційних технологій; реалізація регулюючої та стимулюючої функції бюджетно-фінансової політики; підвищення інвестиційного потенціалу регіональної системи; оптимізація територіального розвитку районів і створення умов для вирівнювання рівня розвитку економічних агентів н територій регіону. У ситуації, що склалася, необхідно проведення активних заходів з боку місцевої влади і підприємницької спільноти,які сприяють трансформації структури економіки регіонів і змінюють якісний бік економічної динаміки, основними з яких є [3]:

– створення інтелектуальних, інноваційних та інституційних змін в економіці територій, здатних надати господарській системі внутрішню енергію ефективного зростання і дозволяють забезпечити перехід до нового якісного стану і до нових пропорцій регіональної системи;

– розвиток старих і нових потенційно конкурентоспроможних виробництв з глибоким ступенем переробки, таких як виробництво з місцевої сировини екологічно чистої продукції, що включає переробку сільськогосподарської продукції, меду, лікарських трав і дарів лісу, виробництво будівельних матеріалів, переробку деревини, розвиток швейного та шкіряного виробництва;

– істотне підвищення випуску і реалізації продукції, ефективності виробництва в переробній промисловості регіону за рахунок зростання продуктивності праці і збільшення доданої вартості, зниження собівартості матеріальних витрат виробництва продукції і послуг, впровадження ресурсозберігаючих технологій;

– формування системи маркетингу, розробка і впровадження єдиної, торгової марки для товарів і послуг, вироблених підприємствами регіону.

– розвиток середовища підприємницького взаємодії, прискорення кооперування та інтеграції приватних товаровиробників в сфері виробництва і переробки продукції, розвитку систем управління якістю продукції, логістики, транспортування вантажів, інформатики, зв'язку, агросервісу, взаємного кредитування;

– формування ефективного приватного та регіонального власника.

Необхідно підкреслити, що в даний час реалізація стратегії ресурсного забезпечення сталого розвитку регіонів країни значно ускладнена в зв'язку з недостатністю фінансових ресурсів. Тому для реалізації стратегії ресурсного забезпечення сталого розвитку регіону важливим є створення певних організаційних умов, виходячи з таких базових передумов:

1. Стратегічний план повинен реально використовуватися як один з нормативних документів управління системи ресурсного забезпечення;

2. Завдання ресурсного забезпечення сталого розвитку повинні стати пріоритетними для органів місцевого самоврядування та менеджменту економічних агентів території;

3. У процесі виконання стратегії має брати участь всі суб'єкти регіону і місцеве співтовариство;

4. Необхідно регулярне інформування всіх зацікавлених сторін про реалізацію планів і проектів розвитку регіональної системи та її ресурсного забезпечення, обговорення виникаючих проблем.

5. Для здійснення оперативної роботи з реалізації та коригування стратегії ресурсного забезпечення розвитку території в регіоні повинна бути створена група оперативного супроводу стратегічного плану.

Висновок. Таким чином, формування та реалізація стратегії ресурсного забезпечення передбачає розвиток стратегічного управління, яке повинно забезпечувати тривалу життєздатність регіону. Можна визначити два основні кінцеві продукти стратегічного управління:

по-перше, розвиток майбутніх потенціалів регіональної системи, які забезпечують досягнення стратегічних цілей в довгостроковій перспективі;

по-друге, створення адекватної внутрішньої структури і організаційних змін, що забезпечують чутливість системи ресурсного забезпечення до змін у зовнішньому середовищі.

В даний час виділяють два напрямки розвитку стратегічного управління. Перше, по суті, це управління стратегічними можливостями регіону, яке є логічним розвитком стратегічного планування і складається з двох взаємодоповнюючих підсистем: підсистеми аналізу та планування стратегії і підсистеми її реалізації. Друге пов'язане з рішенням несподівано виникаючих стратегічних завдань, питаннями адаптації регіональної системи та стратегії її розвитку до постійно змінюваних умов життєдіяльності.

Отже, вдосконалення, системи ресурсного забезпечення сталого розвитку регіону має на увазі використання механізму стратегічного управління на регіональному рівні, включаючи стратегічне планування. Реалізація стратегії можлива на основі використання сучасних технологій управління регіональною системою ресурсного забезпечення.

Список літератури:

1. Безверхнюк Т. Ресурсний режим як інституційний механізм ресурсного забез- печення регіонального управління. *Державне будівництво: електрон. наук. фах. вид. ХарРІ НАДУ*, 2010. № 1. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua (дата звернення 13.10.2019)

2. Гончаренко М. В. Теоретичні засади сталого розвитку територій. *Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр*. 2014, Вип. 1 (44), URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-1/doc/3/02.pdf (дата звернення 21.09.2019)

3. Ресурсне забезпечення системи регіонального управління: наук. розробка / М. М. Іжа, Т. А. Берегой, С. А. Попов та ін. К. : НАДУ. 2014. 52 с.

4. Томпсон, Л.Л. Стрикленд, А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов. Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998. 576 с.

References:

1. Bezverniuk T. (2010) Resursnyj rezhym jak instytucijnyj mehanizm resursnogo zabezpechennja regional'nogo upravlinnja [Resource regime as an institutional mechanism of regional government resource provision] *State building: electron. of sciences. profession. view. HARRY NAD*. Available at: http://www.kbuapa.kharkov.ua (accessed 13.10.2019)

2. Goncharenko M.V. (2014) Teoretychni zasady stalogo rozvytku terytorij [Theoretical principles of sustainable development of territories] *The theory and practice of public administration: Coll. of sciences,* 1 (44). Available at: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-1/doc/3/02.pdf (accessed 21.09.2019)

3. Izha M.M., Beregoy T.A., Popov S.A. (2014) Resursne zabezpechennja systemy regional'nogo upravlinnja: nauk. rozrobka [Resource Support for the Regional Management System: Sciences. Development]. *K.: NADU* (in Ukrainian)

4. Thompson L.L. Strickland A.J. (1998) Strategicheskij menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizacii strategii: Uchebnik dlja vuzov [Strategic management. The art of developing and implementing strategies: Textbook for universities]. *M.: Banks and exchanges. UNITY* (in Russian)

СТРАТЕГИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Достижения устойчивости и комплексности предполагает совершенствование системы ресурсного обеспечения развития территории на основе стратегического планирования, использование современных технологий управления региональной системой ресурсного обеспечения, внедрение системы ее эффективности. В статье определено содержание стратегии ресурсного обеспечения, включающий несколько элементов, ориентированных на внешнюю и внутреннюю сферы жизнедеятельности на региональном уровне; сформулированы задачи и принципы стратегического планирования ресурсного обеспечения; определен цикл его формирования и реализации. Сформулированы основные направления стратегии ресурсного обеспечения, основанной на самовоспроизводство ресурсов и предполагает активные действия по саморазвитию экономики и организационно-экономических отношений в регионах. Охарактеризована стратегия ресурсного обеспечения устойчивого развития региона, которая содержит самостоятельные ресурсные компоненты, реализованные в его внешней и внутренней среде.

Ключевые слова: *регион, устойчивое развитие, ресурсное обеспечение, стратегия, стратегическое управление.*

STRATEGY FOR RESOURCE PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Understanding the essence and necessity of managing the formation and functioning of the system of resource support for the development of the region is becoming increasingly important for the authorities, since it allows to consistently implement the main strategic task – improving the level and quality of life of the population. population. Currently, the most progressive is the transition to a model of integrated development, based on the concept of sustainable development, which provides for the functioning of regions as a certain integrity, a complex of harmoniously developed interconnected and complementary territories and industries that provide everyone with decent living conditions, regardless of place of residence and wor. The study and use of world experience in Ukrainian conditions requires the development of a modern model for managing the sustainable development resource system in a market environment operating at the level of specific territories, economic agents and the local community, as well as the region and state. Achieving sustainability and complexity involves improving the system of resource support for the development of the territory on the basis of strategic planning, using modern technologies for managing the regional system of resource support, and introducing a system of its effectiveness. The article defines the content of the resource strategy, which includes several elements focused on the external and internal spheres of life at the regional level; objectives and principles of strategic resource planning are formulated; The cycle of its formation and implementation is defined. The main directions of the resource support strategy are formulated, based on the self-reproduction of resources and providing for active actions for the self-development of the economy and organizational and economic relations in the regions. The resource strategy of sustainable development of the region is described, which contains independent resource components implemented in the external and internal environment. The implementation of the strategy is possible on the basis of the use of modern technologies of management of the regional resource system.

Key words: *region, sustainable development, resources, strategy, strategic management.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-28

УДК 332.14

Мельниченко Г.М.
кандидат економічних наук, доцент,
генеральний директор науково-дослідного інституту ДП «Каталіз і екологія»,
Інститут фізичної хімії імені Л.В. Писаржевського національної академії наук України

Melnichenko Gryhorii
Catalysis and Ecology of Institute of Physical Chemistry named after Pysarzhevskiy
of National Academy of Science of Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В роботі досліджено особливості еволюції інноваційної модернізації регіональних економічних систем. Проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення еволюційної теорії, вивчено думку багатьох вчених науковців щодо методів та принципів її побудови та розвитку. Досліджено роль синергетики та самоорганізації в еволюції інноваційної модернізації регіональних економічних систем. Розглянуто та проаналізовано основні стадії еволюційного процесу в регіональних економічних системах. Досліджено проблему виявлення атракторів для соціально-економічної системи. Надано визначення поняттю «інноваційний тип розвитку економіки» з позицій широкого та вузького його розуміння. Досліджено підходи до побудови теорії інновацій в рамках еволюційного підходу. Проаналізовано роль інновацій у регіональній економічній динаміці.

Ключові слова: *інновації, еволюція, модернізація, соціально-економічний розвиток, регіональні економічні системи*

Постановка проблеми. Серед нових реальностей початку XXI століття слід відзначити бурхливий розвиток неоднозначного, суперечливого процесу глобалізації, з одного боку, і чітко вираженого процесу регіоналізації – з іншого. Стає все більш очевидним, що успішний розвиток будь-якої держави тісно пов'язаний з розвитком його регіонів, підвищенням їх конкурентоспроможності. В даний час дослідники регіональної проблематики все частіше звертаються до його аналізу з позицій теорій економічної еволюції і самоорганізації, оскільки традиційні економічні теорії вже не можуть впоратися зі зростаючою складністю і динамічністю процесів, що відбуваються, новими викликами глобалізації та регіоналізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан економічної науки характеризується відсутністю цілісної теорії управління інноваційним розвитком економіки в умовах регіональної асиметрії і трансформації соціально-економічного та інституційного простору. Структурна перебудова економіки та її орієнтація на інноваційний розвиток потребують вирішення нових задач управління, в тому числі і стратегічного управління.

Дослідженню проблем інноваційного розвитку економіки, починаючи з праць Н. Кондратєвата Й. Шумпетера, присвячено велику кількість наукових праць багатьох авторів О. Амоші, З. Варналія, В. Гейця, А. Добриніна, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Н. Іванової, Д. Кокуріна, Е. Лібанової, С. Кортова, М. Хвесика, Л. Чернюк та ін.

Проте проблеми управління інноваційним розвитком настільки різноманітні та складні, що необхідне подальше дослідження в цій сфері.

Формулювання цілей. Метою даної статті є дослідження особливостей еволюції інноваційної модернізації регіональних економічних систем.

Виклад основного матеріалу. Ідеї еволюції є одними з найважливіших у сучасній економічній науці. Еволюція відображає безперервну, поступову зміну і розвиток, виражається в ускладненні об'єктів природи і суспільства. Ускладнення зовні проявляється в розмаїтті, внутрішньо – в організованості.

Основи еволюційної теорії в економіці закладені Й. Шумпетером. Економічна еволюція згідно з цією теорією протікає в часі на всіх рівнях економіки, хоча і з різною швидкістю, її двигуном є конкуренція, її ресурсами – енергія, інформація і матеріали, які вона бере з навколишнього середовища. В основі економічного розвитку лежить конкуренція між так званими новаторами і консерваторами.

В процесі еволюції соціально-економічних систем відбувається в основному ускладнення їх будови з метою адаптації до внутрішніх і зовнішніх умов існування. Вчені прийшли до висновку, що системи, які володіють підвищеною складністю, є більш стійкими, життєздатними, заповнюють весь доступний простір і існують до тих пір, поки різко не зміняться умови їх функціонування.

В даний час настало розуміння того, що еволюційні процеси можуть бути вивчені тільки шляхом міждис-

циплінарних досліджень; особлива роль при цьому відводиться фізиці, без вкладу якої, як зазначають Г. Ніколіс і І. Пригожин, неможливе розуміння справжньої суті еволюційних процесів. Завдання фізики, на їхню думку, полягає в тому, щоб з'ясувати, які попередні умови необхідні для розвитку високоорганізованих систем [3]. А синергетика і теорія самоорганізації, які вивчають рушійні сили еволюції складних систем, дозволяють відображати і описувати динаміку еволюційних процесів в економічних системах за допомогою систем рівнянь і моделей.

Синергетика являє собою науковий напрямок міждисциплінарного дослідження, основні положення якого були сформульовані Г. Хаксном. Синергетика розглядається вченими як «евристичний метод дослідження складних, відкритих, само організованих, схильних до кооперативного ефекту, який супроводжується створенням просторових, тимчасових або функціональних структур, або, коротко, процесів самоорганізації систем різної природи» [1].

Регіональні економічні системи з точки зору синергетики відносяться до класу складних систем, здатних до самоорганізації, в яких реалізуються процеси самовпорядкування і саморозвитку, і тому для їх дослідження слід застосовувати методи як системного, так і самоорганізаційного аналізу в дусі шкіл І. Пригожина і Г. Хаксна.

Ідеї самоорганізації дозволяють по-новому, більш адекватно пояснити складні процеси еволюції які відбуваються в природі, суспільстві та економіці [5].

У цьому дослідженні ми розглядаємо еволюцію в регіональних економічних системах як нескінченний ланцюг процесів, тобто як спіраль, що складається з циклів самоорганізації. Кожен такий цикл включає в себе кілька стадій.

1. Відносно стійкий еволюційний стан стає нестійким через зміни внутрішніх чи зовнішніх умов.

2. Нестійкість ініціює процес самоорганізації, який породжує нові структури.

3. Результатом самоорганізації стає виникнення нового, щодо стійкого стану, яке може виявитися початком нового циклу.

Відомо, що динаміка окремих циклів еволюції нелінійна. «Переходи від циклу до циклу носять характер біфуркацій і в певному сенсі є аналогією фазових переходів в термодинаміки» [6].

Відомо також, що в переходах між циклами самоорганізації, тобто поблизу критичних станів, економічні системи демонструють такі важливі особливості, властиві й іншим складним нелінійним структурам, як потужні флуктуації, великі просторові кореляції тощо.

Для розуміння механізмів структуроутворення і підвищення ефективності економічних систем в процесі еволюції слід звернутися до такого поняття, як фрустрація, яким прийнято позначати стан системи, що виникає при наявності декількох суперечливих умов, які не можуть бути виконані всі одночасно (В. Ебелінг).

Еволюція як спосіб втілення і вираження циклів самоорганізації в економічних системах виглядає так само, як і в інших системах: самовідтворення – мутації (як механізм створення нових комбінацій) – селекція. Самовідтворення – це генерування різних поєднань, комбінацій, ланцюжків (структур). Мутації являють собою результат «помилкового» самовідтворення, в ході якого утворюються нові комбінації, що підлягають відбору. Поняття «селекція» (відбір) завжди присутній в еволюціонуючих системах і пов'язана вона з оцінкою і конкуренцією. Селекція має на увазі відбір в ході конкурентної боротьби між комбінаціями (структурами) тих з них, які були оцінені позитивно. Конкуренція виникає між комбінаціями, які в даних умовах виявляються принципово більш здатними до існування і досягнення мети.

Економіка регіону з позицій еволюційної теорії є складною системою, яка незворотно розвивається та характеризується наявністю декількох шляхів розвитку, нових потенційних можливостей і тому принциповою обмеженістю довготривалих прогнозів.

Еволюційні процеси в регіональній економічній системі, йдуть в напрямку «до створення все більш складних організацій і структур шляхом інтеграції різних частин, що розвиваються в різному темпі структур в еволюційні цілісності». В таких складних структурах завжди існує проблема когерентності. Для побудови ефективно діючої складної структури необхідно когерентно з'єднати всі структури і підсистеми всередині неї, синхронізувати темп їх еволюції. В результаті такої синхронізації підсистеми набувають один і той же момент загострення, починають функціонувати і розвиватися в одному темпі.

За аналогією з іншими системами еволюція в регіональних економічних системах протікає нерівномірно. Досить тривалі етапи плавного розвитку чергуються з короткостроковими стадіями бурхливого розвитку. В еволюційній динаміці регіону існує певна пропорційність в масштабах конструктивних і деструктивних процесів, які послідовно змінюють один одного. Однак там, де маса флуктуацій виходить за деяку критичну межу, співмірність порушується, масштаби руйнування можуть перевищити масштаби створення і система перейде в непередбачуваний режим функціонування або руйнування.

Специфіка соціально-економічних систем полягає в тому, що менш життєздатні і більш життєздатні форми економічних і суспільних відносин можуть тривалий час співіснувати. Зовнішнє середовище і різноманітні обставини можуть швидко і значно змінитися, і тоді менш бажаний варіант може отримати перевагу і «вирватися» вперед. У цьому випадку буде реалізований абсолютно інший варіант майбутнього для системи. Синергетика доводить незворотність будь якої самоорганізації, тобто неможливість повернутися у вихідну точку розвитку, до вихідного стану системи.

У всіх дослідженнях із синергетики ідея спрямованості будь-якої системи на збереження своєї стійкості присутня при поясненні механізмів її розвитку. По суті, всі закони природи зводяться до відповідних законів

самозбереження. У синергетиці аналогом системоутворюючого фактора виступає певна область стійкого стану самоорганізації, так званий атрактор. Структури-атрактори виглядають як цілі еволюції, які як би притягують до себе всю множину траєкторій розвитку системи, що визначаються початковими умовами [3].

В сучасних умовах, коли найважливішим стратегічним пріоритетом розвитку країни проголошена її інноваційна модернізація, проблема виявлення та дослідження атракторів для соціально-економічної системи переходить з чисто теоретичної області в актуальну прикладну задачу. Атракторами для соціально-економічних систем, можуть виступати деякі стани систем, які характеризуються високим рівнем інтеграції та кооперації, а також ідеологізовані образи майбутнього, задана нормативність, заздалегідь жорстко сформульовані цілі тощо.

Структури-атрактори для регіональних економічних систем віртуально присутні у вигляді сукупності існуючих у свідомості керівників суб'єктів непроявлених можливостей, в яких містяться різноманітні моделі розвитку подій, можливі варіанти взаємодій тощо. Звідси ряд дослідників робиться висновок про те, що на всіх етапах розвитку суспільства саме здатність суб'єктів породжувати теоретичні, інституційні та управлінські інновації, що дозволяють відбирати і поширювати кращі варіанти поведінки, є вирішальним фактором їх еволюції до все більш ефективних станів.

Поява нового атрактора в регіональній економічній системі означає різке звуження сфери невизначеності при виборі альтернативи розвитку. Атрактор діє як стимул системи до початку структурної самоорганізації, як каталізатор запуску внутрішньо-системних організаційних змін.

Розглядаючи проблему атракції, слід зазначити, що для еволюції регіональної економічної системи надзвичайно важлива її інноваційна здатність, оскільки роль нового в еволюційних процесах важко переоцінити. Економічна система, не здатна до оновлення, приречена на вмирання. У цьому контексті надзвичайно актуальною є проблема інноваційної модернізації, пов'язана з переведенням економіки на якісно нову траєкторію розвитку, що характеризується постійним використанням для виробництва нових товарів і послуг комплексу інноваційних факторів і наявністю умов, що створюють передумови для зростання інноваційної активності.

Термін «інновації» є багатоаспектним і в широкому сенсі слова означає що-небудь нове в будь-якій сфері діяльності людини. На початку XXI століття інновації розглядаються як основний фактор конкурентоспроможності соціально-економічних систем на макро-, мезо- і мікро- рівнях.

У роботах Г. Меньша [9] теорія інновацій отримала значний розвиток. Ним були висунуті та обґрунтовані дві важливі теоретичні гіпотези про те, що, по-перше, технологічний поштовх є основою інноваційних змін; по-друге, депресія виступає в ролі «спускового гачка» інноваційної активності.

Протилежна гіпотезі технологічного поштовху точка зору була висунута Й. Шмуклером, К. Фріменом, Дж. Кларком та іншими дослідниками [8]. Згідно К. Фріменом, розробка нововведень забезпечує зростання попиту, який в свою чергу ініціює дифузію продуктових і технологічних інновацій. Теорія Фрімена і його послідовників отримала назву гіпотези тиску попиту.

В даний час в теорії інновацій домінують як і раніше два основні підходи – «технологічний поштовх» і «тиск попиту», що пояснюють наявні емпіричні факти з використанням різних парадигм і пропонують для вирішення прикладних завдань управління різний інструментарій. Обидва ці підходи описують, по суті, еволюційні етапи розвитку економічної системи. Об'єднавчі тенденції в теорії інновацій почали розвиватися протягом останніх десяти років. Портер М. запропонував розділити міри інновації на висхідні, тобто засновані на науковому знанні, і спадні, засновані на комерціалізації і дифузії [10]. Слід зазначити, що інновації майже завжди базуються на одночасному використанні безлічі самих різних видів знань, і вони пов'язані з великою часткою ризику. На думку Р. Фостера, «наскільки інновація таїть в собі ризик, настільки відмова від інновації є ще більш ризиковою справою».

Слід зазначити, що вищезгадані протилежні підходи до побудови теорії інновацій (Й. Шумпетера та Й. Шмуклера) в рамках еволюційного підходу об'єднуються як взаємодія двох суперечливо діючих факторів: еволюція можливостей породжує еволюцію потреб, а еволюція потреб стимулює пошук нових способів їх реалізації на основі знань і досвіду. Використання дихотомії «потреби-можливості» для опису нерівноважних процесів пропонувалося В.І. Маєвським в якості базової парадигми розвитку, в результаті якої виникає нова спіраль еволюції.

Висновки та подальші перспективи досліджень. Підводячи підсумок наукового дослідження про особливості економічної еволюції і про роль інновацій у регіональній економічній динаміці, відзначимо, що сучасна теорія економічного розвитку розглядає інновації як флуктуації для соціально-економічної системи, які здатні підштовхнути її до вибору в точці біфуркації одного з можливих і сприятливих для неї атракторів і напрямків еволюції.

Переважне використання сукупності інноваційних факторів у розвитку економіки регіону складає сутність перекладу її на інноваційний шлях розвитку, який є не метою, а лише засобом для вирішення багатьох важливих завдань, що стоять перед країною. У широкому сенсі інноваційний тип розвитку економіки – це зміна комбінацій елементів продуктивних сил, технологічних укладів, циклів науково-технічного прогресу і активне використання його досягнень. У вузькому сенсі під інноваційною економікою розуміють таку економічну систему, «де основу виробництва складають наукомістка продукція, новітні технології і матеріали, а також відповідні їм організаційно-управлінські

та соціально-економічні структури. В інноваційній економіці пріоритетом діяльності її суб'єктів є інноваційна діяльність, тобто діяльність, спрямована на створення інновацій. Саме виробництво нововведень і перетворення цієї сфери в господарсько-економічний і соціокультурний устрій регіонів повинні лежати в основі інноваційної модернізації економіки регіонів. Від економіки виробництва традиційних товарів і послуг регіони повинні перейти до цілеспрямованого формування системи відтворення і використання знань, втілення їх в інновації, що забезпечують економічну і соціальну конкурентоспроможність регіонів.

Список літератури:

1. Князева Е. Курдыомов С. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. Москва, 1994. С. 5-6.
2. Моисеев Н. Логика динамических систем и развитие природы и общества. *Вопросы философии*. 1999. № 4. С. 5.
3. Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах. *От диссипативных структур к упорядоченности через флуктации*. Москва, 1979, 156 с.
4. Ражебек Е. Социальная устойчивость в свете синергетики *Нелинейная динамика и постнекласическая наука.*, 2003. С. 233.
5. Элинберг В., Файстель Р. Хаос и космос: принципы эволюции. М.: НИЦ «РХД», 2005. 336 с.
6. Bak P., Chen K. Selbstorganisierte Kritizilat. *Spektum der Wissenchaft?* 1991, 234 p.
7. Freeman C. Technical Innovation, Diffusion and Long Wave // The Long Wave Debate, 1987, 345 p.
8. Menseh G., Continho C., Kaasen K. Changing Capital Values and the Prosperity to Innovate. *Futures*. 1981, 124 p.
9. Porter M., Bond C. Innovative Capacity and Prosperity. *The Next Competitiveness Challenge in the Global Competitiveness Report*, 1999. P. 62.

References:

1. Knyazeva E. Kurdyomov S. (1994.) Zakony jevoljucii i samoorganizacii slozhnyh sistem [Laws of evolution and self-organization of complex systems]. *Moskow*, P. 5-6.
2. Moiseev N. (1999) Logika dinamicheskih sistem i razvitie prirody i obshhestva [The logic of dynamic systems and the development of nature and society]. *Questions of philosophy*. vol. 4. P. 5.
3. Nikolis G., Prigozhin I. (1979) Samoorganizacija v neravnovesnyh sistemah. Ot dissipativnyh struktur k uporjadochennosti cherez fluktacii [Self-organization in nonequilibrium systems. From dissipative structures to ordering through fluctuations]. Moskow, 156 p. (in Russian)
4. Razhebek E. (2003) Social'naja ustojchivost' v svete sinergetiki [Social stability in the light of synergetics]. *Nonlinear dynamics and post-nonclassical science*, 233 p. (in Russian).
5. Elinberg V., Feistel R. (2005) Haos i kosmos: principy jevoljucii [Chaos and space: principles of evolution]. M: SIC «RHD, 336 p. (in Russian).
6. Bak P., Chen K. (1991) Selbstorganisierte Kritizilat // Spektum der Wissenchaft? Marz, 234 p. (in English)
7. Freeman C. (1987) Technical Innovation, Diffusion and Long Wave // The Long Wave Debate, 345 p. (in English)
8. Menseh G., Continho C., Kaasen K. (1981) Changing Capital Values and the Prosperity to Innovate, Futures, 124 p. (in English)
9. Porter M., Bond C. (1999) Innovative Capacity and Prosperity, *The Next Competitiveness Challenge in the Global Competitiveness Report*, P. 62.

ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В работе исследованы особенности эволюции инновационной модернизации региональных экономических систем. Проанализированы основные теоретические подходы к определению эволюционной теории, изучено мнение многих ученых о методах и принципах ее построения и развития. Исследована роль синергетики и самоорганизации в эволюции инновационной модернизации региональных экономических систем. Рассмотрены и проанализированы основные стадии эволюционного процесса в региональных экономических системах. Исследована проблема выявления аттракторов для социально-экономической системы. Дано определение понятию «инновационный тип развития экономики» с позиций широкого и узкого его понимания. Исследуемы подходы к построению теории инноваций в рамках эволюционного подхода. Проанализирована роль инноваций в региональной экономической динамике.

Ключевые слова: *инновации, эволюция, модернизация, социально-экономическое развитие, региональные экономические системы*

FEATURES OF EVOLUTION OF INNOVATIVE MODERNIZATION OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

The purpose of the article is to study the features of the evolution of innovative modernization of regional economic systems. The main theoretical approaches to the definition of evolutionary theory are analyzed in the article, the opinion of many scientific scientists on the methods and principles of its construction and development is examined. The role of synergetics and self-organization in the evolution of innovative modernization of regional economic systems is investigated. The basic stages of the evolutionary process in regional economic systems are considered and analyzed. The problem of identifying attractors for the socio-economic system is investigated. The paper defines the concept of "innovative type of economic development" from the point of view of its broad and narrow understanding. Approaches to the construction of the theory of innovations within the evolutionary approach are investigated. The role of innovations in regional economic dynamics is analyzed. Based on the results of the study of the features of economic evolution and the role of innovations in regional economic dynamics, the article determines that the modern theory of economic development views innovations as fluctuations of the socio-economic system, which can push it to the point of bifurcation of one of the possible and favorable and directions of evolution. It is proved that attractive structures formed under the influence of innovative factors will "attract" many trajectories of regional system development, defining its dynamics and direction of innovative development, economic growth. It has been researched that the prevailing use of a set of innovative factors in the development of a regional economy is the essence of translating it into an innovative path of development, which is not a goal but only a means of solving many important problems facing the country.It is determined that in the innovation economy the priority of its subjects is the innovation activity, that is, the activity aimed at creating innovation, production of innovation and transformation of this sphere into the economic and socio-cultural structure of the regions, which should underlie the innovative modernization of the economy of the regions.

Key words: *innovation, evolution, modernization, socio-economic development, regional economic systems.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Акименко Олена Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет

Баєтул Галина Петрівна – асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Байда Богдана Федорівна – кандидат економічних наук, докторант, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Бакалінський Світлана Іванівна – доктор економічних наук, Національний транспортний університет

Башинська Ірина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту, Одеський національний політехнічний університет

Білоус Світлана Петрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університету імені Б. Хмельницького

Бірбіренко Світлана Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління, Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Богуславська Світлана Іванівна - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Власов Максим Олександрович – магістр, Український державний університет залізничного транспорту

Войцешин Василь Петрович – аспірант кафедри податків та фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет

Волохова Інна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Український державний університет залізничного транспорту

Вороніна Вікторія Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія

Герасименко Олена Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, Львівський національний університет імені Івана Франка

Гаврилко Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Національний авіаційний університет

Грабар Марина Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму, Ужгородський національний університет

Гриліцька Анжела Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

Дорошенко Максим Павлович – магістрант, Полтавська державна аграрна академія

Дубницький Володимир Іванович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки, Державний вищий навчальний заклад «Український державний хіміко-технологічний університет»

Жовтяк Ганна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Кірюхіна Марина Володимирівна – голова циклової комісії соціально-гуманітарних дисциплін, Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ

Корба Дмитро Сергійович – здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» заочної форми навчання, Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Курков Максим Семенович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційних систем в економіці, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Кусенко Вікторія Олександрівна – магістр, Київський національний університет технологій та дизайну

Летучий Владислав Валерійович – магістр, Дніпровський державний технічний університет

Лук'янова Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування, Український державний університет залізничного транспорту

Мельник Оксана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Мельниченко Григорій Миколайович - кандидат економічних наук, доцент, генеральний директор науково-дослідного інституту ДП «Каталіз і екологія», Інститут фізичної хімії ім. Л.В. Писаржевського національної академії наук України,

Нефедова Олександра Георгіївна – здобувач, Державний вищий навчальний заклад «Український державний хіміко-технологічний університет»

Носач Ірина Володимирівна – кандидат педагогічних наук, голова циклової комісії загальноекономічних дисциплін, Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ

Овсюк Ніна Василівна – доктор економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та природничих наук, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Ольшанський Олександр Васильович – кандидат економічних наук, доцент, Харківський державний університет харчування та торгівлі

Петровська Світлана Іванівна – старший викладач, Національний транспортний університет

Пичкар Яна Володимирівна – магістр, Ужгородський національний університет

Пономаренко Владислава Сергіївна – студент, Чернігівський національний технологічний університет

Пряхіна Катерина Андріївна – кандидат економічних наук, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Райтер Наталія Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, Львівський національний аграрний університет

Синельна Альона Ігорівна – магістр, Дніпровський державний технічний університет

Стіпанов Андрій Олександрович – магістр, Дніпровський державний технічний університет

Харланова Дарина Андріївна – магістрант, Донецький державний університет управління

Ценклер Наталія Іванівна – доктор економічних наук, доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Чечель Анна Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування, Донецький державний університет управління

Чечур Георгіна Анатоліївна – магістр кафедри економіки та менеджменту, Львівський національний університет імені Івана Франка

Шарко Марина Олегівна – магістрант, Український державний університет залізничного транспорту

Юдіна Світлана Валеріївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та обліку, Дніпровський державний технічний університет

Науковий журнал

ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО

Серія: Економіка і управління

Том 30 (69). № 5, 2019
Частина 1

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Адреса редакції:
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського
м. Київ, вул. Івана Кудрі, 33
Телефон редакції: +38 (095) 430 01 12
Електронна пошта: editor@econ.vernadskyjournals.in.ua
Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 18,68. Ум. друк. арк. 19,30.
Підписано до друку 15.11.19. Замов. № 1119/245. Наклад 150 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефони: +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.